

家庭

投资理财

一本通

下



宇琦 毛定娟 郑秀 编著

一本写给中国家庭的投资理财宝典

投资是一种观念，不管你的本金有多少；理财是一种态度，重要的是掌握好方法。一个家庭能积累多少财富，不取决于赚了多少钱，而在于如何理财。每一个通过投资理财致富的家庭，只不过养成了一些别人不喜欢的，且无法轻易做到的习惯而已。本书告诉你在家庭生活中最实用的赚钱、花钱、省钱、存钱的窍门，让你明白理财，快快乐乐生活。

中国华侨出版社

家庭投资理财

一本通

(下)

宇琦 毛定娟 郑秀◎编著



中国华侨出版社



数据加载失败，请稍后重试！

第二章 卡不在多，够用就行：挖掘银行卡里的大秘密

除了刷卡，银行卡还能干啥？

现在的银行卡业务很多，但很多人只知道银行卡可以刷卡，此外就一无所知了。下面教你几招银行卡除了刷卡，还有不少理财功能。

DIY 信用卡彰显个性

如今，DIY 已广泛出现在我们生活当中。中信银行针对特定用户专门推出了 DIY 信用卡。据了解，这张卡片可由用户亲自动手设计卡版，还可根据喜好对图片进行剪裁，对大小、色彩、明暗进行调整等。中信银行方面表示，通过独一无二的卡版设计，可以充分炫出自己的个性。此外，中信 DIY 信用卡首次推出了竖卡版，为崇尚个性的用户提供了更多选择。

银行卡绑定可上网预订车票

电话可以买彩票，如今上网也可以订火车票，可免除排队之苦。银行理财人士介绍，市民只需要在该行网点进行银联卡的绑定，就可登录网上订票平台。选购好火车票后，只需要自己编写输入一个拿票密码，上车前到火车站的售票大厅凭密码拿票，无需其他任何费用。

航班延误可获赔

只要是个人资产总额达到该行白金卡标准的持卡人，可在全国范围内 33 家机场享受机场头等舱休息室候机服务。该行还为持卡人提供全国范围内的意外伤害险和旅行不便险。旅行不便险可保障班机延误、行李延误、证件重置、旅游中断等项目。

电话遥控“隐身”买彩票

招商银行与湖北省福利彩票中心合作推出了“银彩通”福利彩票无纸化投注业务。“彩迷”可以通过招行“一卡通”进行资金结算，通过直接拨打 96590 或发送短信方式实现福利彩票投注。

这种投注方式的好处在于，投注人不需要露面购买，还可以选择自动定制，十分方便。中奖后，也不需要投注人自己兑奖，采取大奖通知、小奖自动划入账户的方式，不会产生弃奖。

教你巧用信用卡

相信人们会经常说：爱信用卡，是因为它使用起来比较方便，并能够提供增值服务；然而恨信用卡，是由于它的不可控性经常会带来恶性的负债，使得自己每月都需要支付高额的

金 家庭投资理财一本通

利息。假如你在日常使用信用卡的时候，只是单纯地把它当成刷卡和投资消费工具的话，那么也就真的就是太“委屈”他们了。信用卡的使用，也就重在一个巧字。要学会巧用信用卡，将其变为个人理财的工具之一，不但能够享受诸多的便捷，还能够帮忙省钱、以及享受银行为持卡人提供的增值服务。因此要巧用信用卡，学会用明天的钱改善今天的生活。

巧用信用卡，我们可以尝试从以下几个方面开始：

一、多刷卡就能免年费

通常人们都会觉得信用卡每年所收取的 150 元或 300 元的年费是一笔过高的额外开销。这样来看的话办信用卡似乎并不划算。但是在目前国内的信用卡市场，各大银行也都有推出了一年刷卡若干次，就可以免年费的优惠政策。事实上这样一来，在国内信用卡的拥有和使用基本上是免费的。

二、要学会计算和使用免息期

通常使用信用卡都可以享受 50 ~ 60 天的免息期（各银行有所不同），这其实也就正是信用卡最能够吸引人的地方。免息期指的是贷款日（也就是银行记账日）至到期还款日之间的时间。由于持卡人刷卡消费的时间有先后的顺序，所以享受的免息期也是有长有短的。而在上面说到的 50 ~ 60 天的免息期，则指的是最长免息时间。我们可以举一个比较简单的例子，假设你有一张信用卡的银行记账日是每月的 20 号，而到期还款日是每月的 15 号。那么，倘若你在本月 20 号的刷卡消费，到了下月的 15 号还款，那么就是享有了 25 天的免息期；但假如你是本月 21 日刷卡消费，那么就是在再下一个月的 15 日还款，也就是享受了 55 天的免息期。而就在这 55 天的时间当中，你正在享受着无息贷款。

三、尽情享受信用卡的增值服务

其实在目前来看，国内的信用卡还是处于一个推广期。各大银行也纷纷出奇招来招揽信用卡用户。但是对于银行的各类促销手段而言，持卡人则可以善加利用，尽情地去享受。通常银行的信用卡促销活动是没有单独的通知的，事实上也都是随着每个月的对账单一起寄到持卡人的手中。当持卡人收到对账单的信件后，不要急于丢掉，花上几分钟的时间仔细阅读相关的内容。也就是登录自己所持有的信用卡的银行网站。从而更全面的了解自己所持的信用卡能够在哪一些商户当中享受特殊优惠。

总体而言，目前的信用卡促销手段包括积分换礼、协约商家享受特殊折扣、刷卡抽奖、连续刷卡送大礼、商家联名卡特殊优惠等。可以看出如今使用信用卡比用现金更经济、更优惠，持卡消费一块钱绝对比用现金消费一块钱得到的价值多。

四、信用卡是商旅好帮手

通常那些经常出差或者喜欢旅游的人，会对信用卡更为地钟爱。他们也总是习惯于用信用卡通过各大旅行网来订机票，手续简便而且可以享受免息的优惠。这其实也更多地避免了携带大量现金出行的麻烦。除此之外，信用卡在异地刷卡使用的时候是免手续费的。

五、学会用信用卡理财

我们虽然熟悉用信用卡来消费，但是我们并不知道信用卡事实上也可以用来投资理财。近年来基金大热，但还是有很多的人都苦于缺少资金不知从何入手。信用卡持卡人实际上也能够通过信用卡定期定额购买基金，能够享受到投资后付款及红利积点的优惠。在基金扣款

日刷卡买基金，在结账日缴款，不但可以赚取利息，还能够以“零”付出赚得报酬。可是必须说明的就是，这种借钱投资的风险性也是非常大的，而且并不适合用来做长线投资。

六、用卡行为应该有所自律

拖欠信用卡费用的利息是很高的，因此对自己的用卡行为有所自律也是非常重要的。各种信用卡的条款不同，但是有的卡只要求你在每月结账日后的25天之内还清款项。因此，假如你在会计月度开始的头一天消费的话，就等于可以获得40~56天的无息贷款，具体的天数还要根据信用卡条款而定。

现在有的人总是试图从这种无息贷款期当中多捞一些好处，他们的主意是办几张不同公司的卡，然后在一张卡的会计月度开始的时候付清上一张卡的欠费，这样一直滚动下去，就等于能无限期地占用一笔无息贷款了。这主意听起来还是挺聪明的，但事实上操作起来可能会很难，同时它也偏离了使用信用卡的本来宗旨——获得付款便利。对多数人而言这无异于浪费时间——而且假如你为了申请多张信用卡而做虚假声明，也是违法的。

信用卡的四大使用技巧

信用卡就像一把双刃剑，使用好了可给我们带来益处，用不好就是一种枷锁了。

信用卡的出现给我们的生活带来了很多的方便，它已经成为人们现代生活的重要组成部分，很多人手里都有一张甚至数张信用卡。现在人们去买东西再也不用提心吊胆地怀揣着大量的现金了，更是充分享受到了寅吃卯粮的乐趣，如果刷卡积分的话，积累到一定分数还能收获一些意外的小礼物，真是一卡在手，消费无忧。

但是使用行用卡也是要讲究很多技巧的，平时多留意一些注意事项，合理的使用，才能做到省钱又省心。

一、存款无利息，取款要收费

首先，让我们分清储蓄卡（借记卡）和信用卡（贷记卡）的区别。信用卡跟储蓄卡的区别在于一是可以透支，二来最关键的一点就是：信用卡存款无利息，取款反而要收费！不仅是透支取款时要收费，就连取出溢缴款（多还款的钱，你自己的钱，不是银行的钱）也要收手续费！且手续费在取款金额的1%至3%之间不等。这一点使用者一定要注意。

二、要注意超限费的问题

超限即大多数信用卡支持超信用额度刷卡，不像储蓄卡余额不足就不可再刷。但是超限部分的钱如果在账单日之前不能还上，就会产生超限部分5%的超限费！信用卡毕竟不像存折，用户可以随时看到明细，如此，用户往往就不知道信用额度还剩多少，稀里糊涂的被收取了超限费。

三、透支取现没有免息期

信用卡的免息期是指刷卡消费额的免息，而对于透支支取的现金并不免息。从取款消费当天开始，只要隔一夜，透支的现金就会产生每天万分之五的利息，并且每月按复利计算！年化利率接近20%，这远远高于贷款的利率，没有钱消费就刷信用卡真不如去办贷款来得划算！

还有，如果你在最后还款日没有还上最低还款额（透支走的现金的10%），不但有万分

家庭投资理财一本通

之五的利息等着你，而且还有 5% 的滞纳金等你交。

四、不要忽视年费问题

信用卡第一年一般免收年费，从第二年起就要收取年费了。年费数额通常在 80 至 100 元之间，具体到每个银行不一样。不过好多银行规定，只要在规定的时间内刷够一定的次数就可以免年费。但需要持卡人注意的是，有的信用卡即使没有激活也收取年费。

此外还有关于还款方式的选择和安全使用的问题：

一、慎选自动关联还款

很多人为了防止忘记还款，会把储蓄卡与信用卡绑定后采用自动关联还款方式。但是这里有个问题值得注意：关联交易最晚必须在最后还款日两天前进行，因为此功能验证成功最长需要两天时间，而且这两天是不能再次还款的，如果你刚好在最后还款日那天还款，就会还款失败，哪怕储蓄卡里有足够的余额。在这里，还要注意重复还款的问题。有些人在设置了自动关联还款后为了保险起见还手工还款，觉得万一手工还款记错金额，自动还款还可以补救。其实，系统的扣款文件是在自动还款的前一天生成的，如果你手工还款在自动还款之前，那么系统仍会产生重复的自动还款，要命的是这样做就产生了溢缴款，而取回溢缴款又要收费。

二、信用卡的安全问题

信用卡的安全问题是持卡人最为关心的。所以，我们在这里针对此问题进行详细的说明。要确保信用卡的安全使用，必须做好以下几点：

首先，保护好个人资料，杜绝风险源头。

现实中，很多信用卡被盗用或用信用卡的诈骗案件，都是由于持卡人本人不注意保护自己的个人资料，或者随意将信用卡转借而造成的。

这类信用卡盗用案件还占据了金融诈骗案的很大比例。因此，保护好个人资料和不把信用卡随意转借他人是很有必要的，对此要特别注意以下几点：

1. 收到信用卡后，请立即检查信用卡正面的英文凸体字与你在申请表上所填的信用卡内容是否一致，并在信用卡背面的签名栏上签上你的姓名。在收到密码函时，要先检查信封是否完好无损，同时尽快修改原始密码，然后记住销毁密码函，若发现发现密码函破损或其他异常情况应该立即与发卡银行联系。

2. 刷卡消费的时候，尽量让信用卡在你看得的视线范围之内，并且留意收银员的刷卡次数，一定避免重复刷卡。在签刷卡消费的签购单时，要先确认上面的金额无误，然后再在上面签名，并且签名要与自己信用卡背面的签名保持一致。在柜面、柜员机上使用时，要注意保护个人密码，防止旁边的人偷窥。信用卡一旦丢失等同于现金丢失，所以必须马上跟银行联系进行挂失，最好记下信用卡号码以及银行的客服号码，以备信用卡遗失或失窃时方便报案之用，然后把有关资料放在安全的地方。

(3) 仔细对账，关注账单。收到每个月的信用卡消费账单后，都要第一时间检查每个消费项目及金额和总金额，确保与自己的消费数量相吻合，若发现异常的、有疑问的消费项目，要直接打电话与发卡银行联系，银行会有专人进行调查。

其次，防范网络诈骗风险。

登录网上银行网站购物时，一定要特别留意支付页面的地址是否为该银行的官方网站地

址。若进行网上交易则要选择资质比较好的网站，不要在公共场所登录网上银行。同时，务必经常更新网上银行的安全控件，以免被木马程序攻击遭受不必要的损失。

再次，揭穿短信、电话欺诈骗局。

针对信用卡消费每个银行一般都会有自己的固定短信和服务电话号码提醒，如果你突然收到一条陌生号码发送的有关消费记录的提醒短信，告诉你的银行卡在某某地、某某商场消费了多少钱，若有疑问请速与某个电话联系。其实这是不法分子的圈套。此时持卡人因保持冷静，收到的短信既不是银行的固定号码发送的，就不要轻易的回电或给发信息的人提供卡片信息。

总而言之，只要我们多用点心，尽可能多的掌握信用卡的使用技巧，做好风险防范，就能安全轻松地享受信用卡带给我们的方便。

信用卡在人们的经济活动中占有了越来越重要的地位，如何安全用好信用卡就要引起人们的足够重视了。

你知道你的信用值吗

这几年来，随着人们生活水平的不断提高，“信用消费”也开始进入了百姓的生活。但是大多数的人对出现在眼皮子底下的这个新概念，有些是一知半解，而有些则是敬而远之。

那么什么是“信用”？现代汉语词典里的解释就是言而有信，指的是能够履行跟人约定的事情而取得的信任；或者是不需要提供物质保证，可以按时偿付的，例如信用贷款。然而在国外，人们大多习惯于向银行借钱消费，有借有还，这样也就算是有了信用的基础。倘若借的次数多，就一定要注意积累自己的信用记录，而银行对你的个人信用评价就会逐步升级。事实上说不定哪一天你急需一大笔钱而筹措无门的时候，你就可以凭着自己良好的信用记录去银行贷款渡过所谓的难关。而那些从来不借钱的人，则就被认为是信用空白的人，银行甚至还会怀疑你的偿还能力。

相信我们都听过中美两个老太太的故事。多年以来中国人总是习惯于把自己的钱存在银行里，借给银行用，而不是向银行借钱用。中国老太太在自己 60 岁的时候说：“我终于把买房子的钱存够了”，而 60 岁的美国老太太则说：“我终于还清了房子的贷款”。

事实上两者的人生历程和生活质量迥然不同：一个是省吃俭用，而另一个则是洒脱自在。其实在几年之前“信用消费”对大多数人而言还是一个陌生的字眼，通常也就是在这两三年，中国人才听说和知道类似“要买房找建行”“中行圆你住房梦”“贷款买车‘零首付’”这样的宣传广告。“花明天钱，圆今日梦”听来颇有诱惑，但只是说说而已，中国几千年形成的传统消费观念，也不是一下子就能改变的。

使用信用卡，要懂得建立起个人信用三原则：

一、早借钱才能早立信

向银行借钱就是建立“信用”的开端。越早借钱，才可以越早地在银行建立借款记录，为逐渐建立个人良好的“信用”打基础。

二、立信之初的最佳帮手是小额信贷

银行往往对个人借贷秉持着审慎态度，尤其是当人们在银行没有任何信用记录的时候，借钱通常是非常困难的。然而在众多借款方式当中，贷记卡作为一种小额信贷的工具，同时

家庭投资理财一本通

也是申请信贷及建立个人信用最便利的工具。贷记卡的借贷额度相对来说是比较小的，而银行的信贷风险也相对减少，并且目前政策正在鼓励贷记卡的发行和使用，所以说利用贷记卡借钱是明智之举。然而信用卡在申请之后必须使用，不然的话它只是张睡眠卡，信用并未被启动，更谈不上建立信用记录了。

三、准时还贷，再借不难

能够尽早地借钱、小额信贷都是在为自己建立个人“信用”做准备，但是假如你光借不还，那么你在银行面前就成了一个无信用可言的人，银行也不会再去继续接受你的贷款请求。即便是有借有还，但却没有按期偿还，同样也不会帮助你建立起良好的个人“信用”。所以说只有准时还贷，良好的个人“信用”才能建立起来，才能真正实现再借不难。

所以说，如果能遵循这三项原则，就在建立个人“信用”之路上有了正确的开端。但是银行还有它一套完备的信用评估标准。大体来说，其标准包括评估人们的还款能力和借款、还款的记录。评估还款能力其实也就是通过看申请人的收入高低、收入是否稳定、资产多少（以净资产值为准）和是否有无形资产，包括社会地位、声誉等来评估的。评估借款、还款记录主要是看是否经常借贷及是否准时还款。

信用卡分期付款误区

孙小姐在某商场看上了一部 2500 元的手机。本来自己并不想购买，毕竟 2500 元对于工薪阶层的她而言不算是一笔小钱。但是商场售货员提醒杨小姐，可以用信用卡分期付款来购买，如果分 12 期的话，每月你只需付上 200 多元，就能够用上新的手机。

其实这样的消费方式也算是既划算又轻松，孙小姐立即决定使用信用卡进行分期付款。但是她却没有想到，在购买手机后的第二个月开始，她就银行提供的信用卡对账单上发现了每月都被扣除了 7.5 元的手续费。但是信用卡开通的却是分期付款免息这一功能，为什么除了手机的期缴金额，还会有其他的费用呢？

近些年来，银行大力推行了信片卡分期付款的消费方式。持卡人则为了减轻一次性付款的经济压力，看中了信用卡分期付款能够“免息”的特点，也就纷纷开通了这样一个功能，以提前享受到商品和服务。但是经过调查了解到，信用卡分期付款消费大部分都是“免息不免费”，也就是说免收利息，而持卡人每期必须付手续费。而“利息”与“手续费”是两个完全不同的概念。分期付款免息其实也并不意味着不收手续费，手续费的标准一般以分期的期数来确定。而像孙小姐这样没有了解相关银行的分期付款条件，在不知情的情况之下，就被糊里糊涂地扣除手续费的消费者，其实并不没在少数。

多数银行的分期付款手续费率，比银行一年期贷款利率低不了多少。

我们再以孙小姐所使用的某股份制商业银行信用卡为例，凡是商品价格在 1500 元以上的，且不超过本人信用卡使用额度的商品，即可实行分期付款。分 12 期（每月为一期）付款，每期支付手续费率 0.5%，也就是说手续费为商品总价的 0.5%。因为返还首期手续费，所以也就相当于申请了一份贷款利率为 5.5% 的一年期贷款。即便是银行方面承诺信用卡分期付款是既免利息又免手续费的，但是持卡人还是需要注意，自己所购的商品是否与市场上同一商品的价格一致。曾经有上海银行某部门负责人向记者透露：“目前有相当多的银行都推

出了‘免息免费’的信用卡分期付款服务，所以很多消费者也都办理了这些银行的信用卡。可是实际上这些消费者还是中了圈套，因为手续费早加到商品价格上了。”

这位银行人士还透露，消费者其实可以注意到，凡是能够“免息免费”的分期付款信用卡，必定也就只能在指定商家中的指定商品上消费使用。“只有因为这样才能‘做手脚’，商家和银行方面签合作协议的时候，早就达成了一致。通常商家对指定商品的价格进行抬高，使之略高于市场同类商品的价格。这样一来，消费者分期付款多支付的那部分溢价，也还是进了银行的腰包。”他还说，“这部分的溢价款也就可以算作手续费还是利息呢？只有银行方面‘心知肚明’。从部分商品的溢价程度来看的话，真是‘既不免息又不免费’”。

如今我们会发现各家银行的个人信用卡门户网站，也就能够发现大多数银行在网页上都花很大的篇幅，建立起了“信用卡商城”，各种可以使用信用卡分期付款购买的商品琳琅满目，十分诱人。但是关于信用卡分期付款服务的条款和细则，却仅仅占了不起眼的的一个角落，甚至有的部分银行对手续费丝毫不提。

倘若持卡人并非手头紧张，那么最好也不要申请分期付款。倘若对于未来什么时候才能够获得还款资金并没有把握，但是时间或许不会很长，可以选择支付最低还款额，当手头宽裕的时候一次性还清。假如未来收入稳定且暂时无法全额还款，那么也就能够根据每月的还款能力确定分期付款期限，同城期限越短，利率越低。消费者在分期付款消费的时候，一定要有理财意识，要对银行信用卡使用条款进行充分了解，并注意到比较所购商品价格与市场价格差异，切忌花了“冤枉钱”。

揭开分期付款的四大迷惑

事实上对于信用卡消费而言，分期付款其实也早就不是什么新鲜的功能了，而信用卡分期付款“免息不免费”也早就已成为公开的秘密。

虽然我们都知道“世上没有免费的午餐”，但是怎样平衡分期付款的得与失，同样也是做一个精明卡主的必备技能。

那么究竟分期付款的费用如何来算？在使用分期付款功能的时候，怎样才能最划算？细心的你也许能够从中找到晋升信用卡达人的钥匙。

一、如何来算分期付款手续费

事实上在信用卡分期付款业务推出的早期，银行通常是打着“免息”的旗号宣传，确实是有不少的市民“上当”。但实际上，免息不免费，只不过是叫法不同罢了。总体来说，通常信用卡分期付款一年的手续费都是要低于年 18% 的取现利息，而高于银行一年商业贷款 5.31% 的利息。值得一提的则是，商业银行贷款利率去年以来多次下调，可是信用卡分期付款的手续费和取现利息的标准却很少有所变动。

虽然各家银行信用卡分期付款手续费的标准都不太一样，但是计算方法却大致相同。我们可以假设分期付款金额为 1200 元，总共分为 12 期，每期（月）还款 100 元，手续费为 0.6%/ 月，每月实际扣取 $100 + 1200 \times 0.6\% = 107.2$ 元。假如不考虑其他因素的话，能够折算的名义年利率为 7.2%，但持卡人并非一直欠银行 1200 元，直到最后一个月，实际上也就只欠银行 100 元，但是银行还是会按 1200 元收取手续费。我们可以根据测算，持卡人所要支付

家庭投资理财一本通

的真正年利率也就约为 15.48%。

二、分期付款找大银行还是小银行

据统计，市场占有率偏低的小银行手续费也相对较低。因为各银行客户资源以及品牌成熟度不同，其手续费水平也相同，有时甚至差别较大。比如说光大银行和宁波银行，三期的分期付款手续费率低至 1.5%，较招商银行和民生银行低了 1.1 个百分点。按照年化利率来算，2009 年光大银行和宁波银行的 18.09% 年化手续费率也比招行的 32.32% 低很多。除此之外，光大银行可以做到首期免手续费，以后每月手续费为 0.5%，手续费按月收取，但可提前还款，还款后面的手续费可免。也就是说，理论上两个月分期的手续费总共也只有 0.5%。

相反，信用卡领域内的领头羊招商银行以及四大国有商业银行，其同期的手续费相比之下显得并不那么“低调”。

三、到底是分期落空还是一次性付款

315 消费电子投诉网上经常会有一些网友投诉道：“由于我经济原因在工行网上商城分期付款买了一部手机，我连手机都没有收到，当天工行就已经把第一期的款项打给了商家，同时工行还冻结了我的账户（我账户上面存有钱的）。我本来就是因为暂时钱周转不过来才分期付款的，这下倒好，账户也被冻结了，我等于还是一次性付款了”。

事实上，分期付款的本意就是为了减轻持卡人的资金周转压力，但实际上银行却一次性将持卡人的消费款项冻结，也就变相向持卡人一次性收取了全额消费金额，而且还要加上使用分期付款所带来的手续费等新增成本。对此，有一些消费者质疑，这里是不是存在着欺骗消费者的成分。

其实根据公开资料显示，工行、交行、建行以及中信在确认分期付款交易以后，都会冻结账户里该次消费的全额款项。而光大则是全额冻结额度，其中被冻结的额度还必须按每期还款而逐期释放，直到最后一期或提前清偿所有分期余额。而广发行则介于上述两者之间，根据审核结果然后再分别予以冻结和不冻结两种方式实现额度控制。

四、退货但是不退已收手续费

令我们值得注意的是，当消费者对商品不满意的时候或者商品出现质量问题进行退货后，大多数的银行把已经收取的手续费不予退还，这个时候一次性支付手续费的消费者损失较大。比如说交行在消费者提出退货申请并提供相关退货签购凭证后，才会终止其分期付款业务，持卡人已支付的各期手续费不会退还。

但是农行分期付款就会按实际还款期数计收手续费，提前结束的期数则免收。工行分期付款如果退货的话，则会全额退还手续费。

通常分期还款的期限为 3 个月、6 个月、9 个月、12 个月和 24 个月。分 3 期手续费率最高的是招行 2.6%，最低的是工行 1.65%；分 12 期手续费率最高的是华夏 8.4%，最低的是光大 6%。其实也就是说，一件 10000 元的商品，申请 12 个月的分期，如果选择不同的银行，手续费最高为 $10000 \times 8.4\% = 840$ 元，最低为 $10000 \times 6\% = 600$ 元，两者相差 240 元。所以说，持卡人在选择分期付款的时候，要慎重考虑分期期数及手续费，并且选择适合的信用卡，才能更加合算。

选择信用卡自由分期有门道

通常信用卡分期付款可以使持卡人在每月支付少量还款的情况下提前享受物质上的消费，而如今随着社会经济的发展，有越来越多的消费者也都开始接受和喜爱这样的消费方式，其中自由消费分期相比较特约商户分期、邮购分期来说，由于没有商户和商品的限制，从而也更受持卡人青睐。但是面对各发卡银行推出的各种自由分期业务，选择哪一家的信用卡分期消费更合算，消费者却很少作比较。虽然各家银行都打出“零利息零首付”的旗号，但是选择不同的信用卡消费分期，差别还是相当大的。

一、分期金额

通常分期付款按金额的多少可以分为大额分期和小额分期，大额分期付款单笔交易金额通常是人民币1万~15万元，例如大额家装分期、汽车分期等；而自由消费分期通常也是属于小额分期，也就是单笔交易金额最高不超过人民币5万元。

尽管我们说自由消费分期不限定商户和商品，但通常都是有一个限定消费额度，也就是所谓的办理自由分期付款业务的最低门槛。现在各银行在规定分期的办理金额起点上是不一样的，工行是600元（含）起，中行、建行、招行是1000元（含）起，交通银行是1500元（含）起，而农行推出的“516”分期付款业务，则规定单笔刷卡金额500元或以上就可以申请分期。除此之外，光大银行推出的“自选免息分期”服务，则是对分期起始金额没有限制，但需持卡人致电光大客服中心申请开通此项服务，就能够实现不论交易金额大小即分为12期。

二、手续费

即使发卡银行不会要求分期付款的持卡人支付利息，但是通常都要收取一定比例的手续费，手续费有两种收取方式：一种是以月手续费的方式平均每期收取，以农行、建行、交行为代表；另一种则是在缴付首期款的时候一次性收取，以工行、中行、招行为代表。手续费的费率标准各家银行也略有不同，通常选择不同的分期期数，就能够享受到的费率也不同，其中分3期手续费最高的是招行2.6%，最低的是工行1.65%；而分12期手续费最高的是华夏8.4%，最低的则是光大为6%；而分24期手续费最高的则是广发17.28%，最低的是华夏12%。所以说，持卡人在选择消费分期付款，要慎重考虑分期期数及手续费，选择适合的信用卡分期，才会更加地合算。

如果持卡人申请提前结束分期付款，多家银行规定必须在下一个还款日前一次性把商品金额和剩余的各期手续费都还清。而且有的银行还要另收费用，比如说华夏银行就规定除归还剩余的手续费外，还需要加收提前还款手续费人民币20元或2.5美元；可是农行、光大等提前还款则会享受手续费减免优惠。农行分期付款规定按实际还款期数计收手续费，提前还款也只能收当期分期手续费，提前结束的期数则免收，对于持卡人来说，也是非常地实惠。

我们还应当注意，如果持卡人所购买的商品发生退货的情况，那么就需要终止分期付款，除了工行的明确规定，“退货退分期手续费”外，多数银行是不会退还已经支付的手续费的。

三、展期服务

虽然说各发卡银行都推出了多种自由分期期数供持卡人选择，但是比如中行、建行、交

家庭投资理财一本通

行等多家银行表示，消费分期一旦申请成功的话，则该笔分期期数及金额是不能更改的。而通常在这种情况下，为了满足持卡人灵活理财的需求，展期业务也就开始推出，展期也就指的是持卡人对分期期数及金额进行调整的服务，当然展期是需要支付一定费用的。

四、消费分期注意细节

自由消费分期通常是可以通过致电发卡银行的客服中心或电话银行进行申请受理，事实上也是有例外的比如工行持卡人可以在工行各网点申请分期付款，招商银行、兴业银行、民生银行、浦发银行等也就可以在该行网上银行申请办理，才可以更加地便捷。

在这里需要我们持卡人注意的是，即使各发卡银行纷纷推出各种优惠措施鼓励持卡人申办分期付款，但这其实并不意味着每个持卡人都能够通过信用卡分期付款。银行通常要根据持卡人的信用额度、持卡消费的信用记录等对持卡人的资信状况进行评估。只有通过评估，持卡人才可以顺利进行分期付款；假如评估结果不理想的话，银行就很有可能拒绝持卡人的分期付款申请，或者不能给予持卡人想要的分期付款额度。

怎样做到信用卡跨行还款免费？

假如持卡人的还款能力不存在问题的话，那么选择的还款方式也是个值得关注的问题。常用的还款方式就是直接到柜台还款，但这样常遭遇排队之苦。可是我们面对信用卡还款收费难题，难道就没有“免费午餐”了吗？

一、免费的自助还款机

便利店的自助还款设备，不但能够进行普通还款，对于信用卡的欠款也同样可以还。自助终端在全国各大城市都有网点。个人持任何一张有银联标识的借记卡，到银行营业网点的自助缴费终端，就可以轻松完成信用卡的还款。除了建行、邮储银行、农商行、交行等四家银行的信用卡之外，终端机上可以为工行、农行、中行、平安、民生等 12 家银行的信用卡还款，跨行信用卡还款免手续费，并且招商银行、深圳平安银行、兴业银行在还款日前还款，款未到账不收取滞纳金。

二、银联在线还款

通常个人在登录“银联在线”网站注册，执行借记卡绑定操作及信用卡绑定操作之后，就能够每月在网上“不管何时何地”免费地转账还款了。市民可以用招行、中信、民生、华夏、平安、深圳农商行等 10 家银行的借记卡，向中行、农行、招行、民生、平安银行等 13 家银行的信用卡进行转账还款。

但这种方式只能为自己同名信用卡还款，且一定要确保已开通借记卡的网上支付功能，为能更好地控制风险，银联在线支付网站设定每月每个用户还款最高额度为 2 万元，无论绑定多少张借记卡，一旦本月累计还款超过 2 万元的话，系统就会提示“金额超限”。

三、通过快钱网还款

信用卡在跨行还款方面用得较多的另一个渠道则就是“快钱网”，当我们个人登录“快钱网”之后，就可以在网上操作，随时用借记卡为自己的信用卡还款，由于这种方式在推广期，仍然免收手续费。

我们个人可以使用包括工行、农行、招行、建行、交行、民生等 22 家银行的借记卡，为工行、农行、建行、招行、平安银行、东亚银行等 18 家银行的信用卡还款。

四、利用支付宝还款

个人其实也可以用自己的支付宝账户为招行、交行、广发行、工行、农行和建行等 6 家银行的信用卡还款，同时在支付宝的账户中，个人可以选择直接用支付宝账户余额进行付款，也可使用 43 家银行的支付宝卡直接付款，支付宝卡已将个人的借记卡和支付宝账户捆绑，可以直接进行在线支付。这项服务暂时也是免费。

五、ATM 机上也能还信用卡借款

个人只要把信用卡插入 ATM 机，就可以把钱存进信用卡，实现还款的功能。为了方便持卡人还款，中国银行也同时推出了信用卡自助还款业务。

据中行北京分行工作人员介绍，该行已经在所有 ATM 机上增设信用卡还款功能，每台机器上也都能显示简易操作菜单，提示还款的每个步骤。比如说按照提示操作，一分钟内就能够轻松完成还款。

信用卡还款方式目前主要就是包括自动转账还款、网银还款、柜面还款、电话银行还款等，包括中行、招行在内的多家银行已实现 ATM 机自助还款功能。

事实上，信用卡跨行还款还是有很多免费的还款渠道，比如说中国银联在线、快钱网、支付宝、自助终端机、短信还款等方式，个人也可以选择最适合自己的还款方式。这里需要注意的就是：通过转账方式还款，由于各银行信用卡到账时间不一，为避免超过还款期，建议提前 3 ~ 5 天还款。

提前还贷也有规则

通常年初是提前还贷的高峰。但是随着监管机构屡屡收紧银行信贷银根，也就导致提前还贷并不是很顺利。而其他一些银行在提前还贷业务上，也就跟客户耍起了“太极拳”，在贷款细则上玩心眼，那些不明就里的客户如果不小心，或许不仅多花了钱还投诉无门，白白吃哑巴亏。那么，提前还贷到底还存在哪些规则呢？

规则一：年限约束

张女士在 2009 年 3 月向某大型国有银行贷款 90 万元用于买房，但是在 2010 年希望提前还掉部分的款项，但是到银行咨询的时候却吃了个闭门羹。原因就是张女士在 2009 年买房的时候享受了利率 7 折的优惠，而该行规定享受 7 折优惠之后，至少在 3 年之内不得提前还贷。

如今越来越多的银行在房贷合同当中附加名目繁多的条件，包括“一定年限内不能提前还贷”“违约金”等，用来约束客户提前还贷。

例如某大型国有银行规定，如果在一年内提前还贷，将支付相当于提前还款金额 3% 的违约金；提前 1 ~ 2 年内，则需要支付 2% 的违约金；提前 3 年的话，违约金降为 1%。而早些年，提前还贷一般不需要支付违约金。有的银行还规定，首付 4 成以上，才能享受 7 折利率，若首付在 2 ~ 2.5 成的，只能享受 8.5 折利率。

还有一些业内人士还表示，存贷利差是银行的主要收入来源，但是经过多次降息，利差

家庭投资理财一本通

越来越小，以5年期以上贷款利率为例，7折后只有4.158%，而五年期存款利率则为3.6%，两者利差只有0.558个百分点。这其实也就意味着银行的利润大幅缩水。因此银行不得不通过其他渠道来拓宽盈利空间。

一些银行理财专家提醒说，不少借款客户习惯就自己关心的问题口头咨询业务员，但是却很少有人仔细阅读贷款合同中的每一个条款，结果客户在遇到问题的时候才发现自己陷入进退两难的境地。

规则二：计息周期的奥妙

有网友说提前还贷还有一个期限和利息的陷阱。以等额本息为例，如果贷款100万元，期限是30年，则在每个月的月供当中，也都同时包括了当期的本金和利息，其中利息是按最长30年进行计算的。所以说，越先还的月供，本金占比越少，利息占比越大。

假如借款人在10年内还清了全部借款，原则上从第11年到第30年之间并无产生利息。但事实上，之前先期还给银行的月供中，已经包含了大量后期的利息。

网友小宋也曾遇到过类似的问题，他以前向银行借了一笔50万元的一年期抵押贷款。可是为了能够节约利息支出，他在到期前3天提前归还款项。但是小宋最后发现，他不但没有节约利息，反而还多支出了近200元利息。这是怎么回事呢？

事实上据银行业内人士介绍，银行一年期贷款均按360日计息，而非365日。也就是说，如果小宋如期还款，则银行就按360日计息；而小宋提前了3天还款，银行则按362天计息。

银行理财专家也建议，借款人也一定要仔细阅读借款合同规定的计息周期，以免遭遇提前还贷反而多支付利息的冤枉事。

规则三：提前预约排期较长

2010年初，公务员陈先生曾打算用自己手头积攒起来的一笔钱加上年终奖，提前还贷一部分。但是他到建设银行咨询的时候，却意外地被告知要提前两个月预约才可以还。

“预约其实可以理解，但是为什么排期需要这么长？”陈先生贷款买房已快5个年头了，2009年和2008年他也都曾向银行提出过提前还贷的申请，基本上也都是当天电话咨询，下午就可以去办理还贷，并不需要等太久。而现在一等两个月，期间利息照算，能否获批还说不定。

在陈先生看来，这恐怕也就是银行拖延时间以收获房贷利息的一种手段。陈先生算了算，就算不考虑办理手续等系列流程需要的时间，仅仅算预约排期的两个月，陈先生就不得不多支付近2000元的利息。

建行客服中心对此解释称，根据2010年央行对个人贷款实施稳步投放、稳步回收的要求，建行现有规定调整为提前还款需提前两个月预约。据了解，各家银行对提前还贷制定的具体规则都不相同，而部分银行每个月对提前还贷也有数量的限制，不少大银行其实也通常都需较长的预约排期，而中小银行的规定则比较相对灵活机动。

据悉，如果借款人提前还贷，那么贷款利率从办理日更新合同的同时变更贷款利率，而预约排期中发生的利息支出，仍将由借款人担负。

如今，提前还贷延迟审批引起的利息争议，也逐渐成为了还贷投诉的集中焦点。法律界人士同时也表示，因为监管部门并未对延迟审批作出明确规定，各家银行的做法并无明

显过失，借款人也就很难就此向银行索赔。所以说，建议借款人对提前还贷预留较为充分的时间。

提前还贷也应该有一定的窍门，购房者能够根据自己的资金状况进行选择。一是一次性提前还贷，倘若手头的资金宽裕，没有什么投资理财和其他投资计划，就可以选择这种方式；二是部分提前还贷，部分提前还贷之后，偿还余款有两种选择，一种是保持每月的还款额不变，再将还款期限缩短；另一种则是将每月还款额减少，保持还款期限的不变。

按揭贷款的省息技巧

中外两位老妇人买房经历对比的小故事，颠覆了中国人千百年来“不到万不得已不借债”的传统观念：事实上，适当的负债是可以改善生活品质的。与此同时，怎样寻找适合自己的还贷方式也成为了当下人们密切关注的话题。

小赵在某银行贷得一笔额度为100万元的住房按揭贷款，期限为20年，但是由于小赵是首次购买普通住宅用于自住，并且个人信用记录良好，银行给予基准利率下浮30%的最优惠利率，即执行年利率4.158%。但这其实在选择银行还款方式上小赵有些不知所措：采用不同的还款方式，利息相差还不少，到底选择哪一种还款方式，才可以合理节省利息支出呢？

不同的还款方式各有千秋。

其实目前在市场上最常见的按揭贷款还款方式就有两种：等额本息还款法，也就是说每期归还的贷款本金与利息合计相等，对于借款人而言，每期还款总额都是一个个固定数，俗称“等额”还款法；等额本金还款法，即每期归还的贷款本金金额相等，每期还款总额随着归还进度因利息逐期减少而减少，俗称“等本”还款法。

1. 采取“等额”还款法，第一个月应还贷款利息应该是 $1000000 \times (4.158\%/12) = 3465$ 元，归还的贷款本金是 2678.38 元，合计为 6143.38 元；第二个月则应该还贷款利息等于剩余本金乘以利率： $(1000000 - 2678.38) \times (4.158\%/12) = 3455.72$ 元，归还的本金是 2687.66 元，合计仍旧是 6143.38 元。以此类推，期初还款额中本金所占比例较低，利息占比较高，之后本金占比逐渐提高，利息占比降低，还款总额在还款期间均维持不变（即等额）。

2. 采取“等本”还款法，第一个月应还贷款利息同样也是 $1000000 \times (4.158\%/12) = 3465$ 元，归还的贷款本金是 $1000000/240 = 4166.67$ 元，合计为 7631.67 元；第二个月应还贷款利息 = $(1000000 - 4166.67) \times (4.158\%/12) = 3450.56$ 元，归还的本金也仍为 4166.67 元，合计 7617.23 元。以此类推，每月还款的本金不变（即等本），利息支出由于前期的还本，而每月所减少 14.44 元，每月合计还款额在还款期间同金额减少 14.44 元。

3. 采取按月“等额”还款法，小赵的每期还款额均为 6143.38 元。

4. 采取按月“等本”还款法，第一期小赵的还款额为 7631.67 元，每月还款额递减 14.44 元，20 年合计还款 1417532.50 元。

5. 采取“等本”还款法较“等额”还款法，20 年还款总额从而也就足足减少了 56879.12 元，为什么有这么大的差别呢，银行凭什么要多收这么多利息？

事实上，贷款利率一直都是影响还款计划至关重要的因素。近些年来国家频频对贷款利

家庭投资理财一本通

率作出调整，2007 年内连续 6 次升息以及 2008 年下半年连续 5 次降息，同时放宽房贷利率的浮动范围，对于按揭贷款影响非常之大。很多银行也随即推出了利率调整政策，客户满足银行一定的条件之后，也就能享受最低 7 折的利率优惠。

同样是小赵，倘若是在 2008 年年初贷款的话，在享受最优惠利率即贷款基准利率下浮 15% 的情况下，采用“等额”还款法，每月需还款 7547.56 元，比原来 2009 年初贷款的还款额足足高了 1400 多元。

其实像小赵一样有住房公积金的客户还可考虑申请个人住房公积金贷款，享受更加优惠的公积金利率。住房公积金贷款同期限的贷款利率为 3.87%，比起普通商业按揭贷款月还款减少约 150 元。你还可以申请公积金组合贷款，也就是部分公积金、部分住房按揭的贷款组合。

通常一些一般的银行按揭贷款，贷款利率都是采用浮动利率制的，随着国家利率在第二年初调整为最新利率。这在贷款利率的降息期其实是非常有利的，也就是意味着来年还款减少了。利率的升降都存在周期性，倘若判断目前利率水平已相对见底，在这个时候采取固定利率将利率锁定，以应对将来可能的升息情况，也不失为一种选择。

事实上任何一种的贷款的还款方式，都有其适合的人群。其实就一句话：“合适的才是最好的。”其实我们每个人的家庭收入、支出和投资计划都有所不同。一般而言，每个家庭的信贷支出也都不超过家庭总收入的 50%，才不会对其日常的生活产生较大的影响。可是次贷危机、金融海啸却向大家揭示了过度超前消费所伴随着的巨大风险，唯有合理评估自身的收入、还贷能力等才能够在最大限度地节省支出，把自己的“财”“理”好。

警惕信用卡刷额过度的陷阱

现在选择信用卡刷卡消费的人现在变得越来越多，一些人甚至再每个月都会将卡刷爆。但是还是有很多持卡人在透支消费中发现，就算将信用卡额度刷爆，银行也不会提示，而多刷出来的那些钱，持卡人也就必须为之支付相当高的高额的利息成本。

一、刷爆部分银行多收 5% 超限费

事实上，绝大多数信用卡持卡者对自己刷卡的账目都没有太确切的计算，他们认为只要能继续刷卡就应该没有超过额度。而在银行方面，不会对持卡者刷卡超过限额时及时给予提醒，持卡者都可以很顺利地刷卡成功。

而在费用方面，各家银行也不尽相同。目前大部分银行超限费的收费标准为超限部分的 5%，不过银行同时也都限定了最低及最高封顶金额。总体来看，四大国有商业银行的超限费收费标准最低。兴业银行、民生银行、广发银行等股份制商业银行的收费标准较高。例如，建设银行向客户收取超限部分的 5%，最低 1 美元或 5 元人民币；工商银行收取超限部分的 5%，最低为 1 元人民币；兴业银行收取超限金额的 5%，最低 3 美元或 20 元人民币；民生银行收取超限部分的 3%，最低 10 元人民币。

此外，利息和手续费的额外产生，也常常导致账户出现超限。而超限的部分不仅要缴纳超限费，还不享受免息还款以及最低还款，需要在还款时一次性缴清。未还完款项的日利息大部分为 0.5%。

例如使用交行信用卡，账单日是每月的10日。那么，假设当月1日刷卡消费2980元，2日取现2000元，手续费20元，那么，到账单日时取现产生的利息为8元，总欠款为5008元，如果信用卡额度刚好为5000元的话，那么就会产生8元的超限，超限费为8元×5%=0.4元，由于低于最低收费标准，银行将按最低标准5元收取。在这种情况下，消费者最好全额按时还款，否则银行将按日来计息，而产生的利息又将产生一笔超限费。

二、信用卡刷过额度银行无提醒

苏女士乔迁新居，为了给新家购置新房用品，她频繁地使用手中两张信用卡进行消费。账单日两天后，她也就收到了其中一张信用卡的账单，发现在一系列欠费项目之后还有一栏写着“超限费”，标有近50元的欠款。苏女士赶忙致电银行，后被对方告知，其消费金额总计超过银行给予的信用卡额度近1000元，要收取手续费。

“依据银行人员解释，其实所谓超限费，就指的是在一个账单周期内，累计使用的信用额度超过发卡行核准的信用额度的时候，银行将对超过信用额度部分计收的费用。根据央行的规定，银行可以将信用卡刷卡消费的最高额度控制在预先设定的信用额度的110%，这也就相当于可超限10%。

尽管这一项收费标准由来已久，但是对于不少持卡人而言，他们也并不清楚其中的原理，而银行系统也从来没有对此进行专门的提示。

“我觉得银行至少应该在给持卡人办卡时明确告知这一点，而不光是在信用卡申请表背后密密麻麻印上那么多条款。”苏女士对此表示。

信用卡使用客户在刷卡或者取现超过信用额度核准的时候，依旧可以成功刷卡消费，而银行系统却不会进行专门的超限提示。但是银行将会对超过信用额度部分收取高额利息费用，而超限费收取也标准不一。这样一来经常刷爆信用卡的朋友一定要多加谨慎。

巧用临时调高的信用额度理财

事实上如今信用卡对持卡人来说，是消费工具，但是假如你够精明，能够充分挖掘以及运用信用卡的新功能的话，信用卡同样能够成为不错的理财工具！

同样买车、装修、出国旅行这些大事件，通常需要花一大笔钱，这个时候假如想到借助信用卡的临时调高透支额度新功能，把事先积攒好的钱以刷卡形式“对冲”出来，那么之前这一笔相当于从银行零成本融到的短期闲资，实际上也可以很好地理财生利。

这里就有这样一个成功巧用临时信用额度的“发财”案例：2007年底，刘女士相中了一款价值二十多万元的轿车，手头上尽管已经积攒了足够的购车款，但是她仍然向银行申请提高临时的信用额度，车款一半（十多万元）用的是刷卡消费，而从银行手中“对冲”出的十多万元闲资，则是被她用到网上申购新股。2007年年底的时候，恰好中海集运等一批新股在A股上市，结果她也就很幸运地中到两个号（2000股）新股，6元多的发行价，在上市首日就让她以差不多12元的价格抛掉，净赚了一万多元钱。除此之外，剩余的也就未到期还款资金，被她投资了打新股理财产品，获利也颇丰。就这样刘女士利用信用卡的临时信用额度，零成本让购车款多在空中停留了一个月，并完成了一个漂亮的“时间差”投资。

其实利用“对冲”而来的闲资，除了可以打新股以外，还有更加稳妥的投资方向：购买

家庭投资理财一本通

以月为单位的理财产品、打新股理财产品或循环计息的通知存款等。真正的刷卡达人啊！思路清晰，方法简单，可以复制，实用价值高。

而现在临时调高信用卡透支额度的新功能，已经在多数的发卡银行普及。假如你有所急用的话，刷卡的时候多透支些钱，可提前（最长一个星期、最短即时生效）给信用卡客服中心先打电话，随后再申请临时调高自己信用卡的透支额度。按规定普卡的最高透支为一万元，金卡的最高透支五万元，而临时信用额度最高就可以一次性提至10万~20万元。据银行的工作人员，只要是能够提前三个月还款记录良好，通常在当天即可提升额度，无息还款期限一般为一个月。

用临时信用额度投资当然也应该要奉行“稳健”原则，绝对不能够超出信用额度，并且投资期限务必控制在一个月之内。不然的话，超限还款，持卡人还是需要交纳超限费和利息，这岂不是得不偿失？通常银行收超限费可是毫不留情的，就会收取超限金额5%的超限费和每天万分之五的利息。

我们还需要注意的就是，在我们使用临时额度之前，最好你一定要先弄清临时额度还款期限，以及在此期限前是不是应该有充足的还款能力，以免最后逾期还款给自己的信用记录造成一些不良的影响。

通常信用卡使用客户要让自己学会充分挖掘信用卡免息期进行“时间差”的理财投资，但是投资期限务必要把“时间差”控制在一个月之内。当然在一个月之内，我们可以利用信用卡免息期刷卡消费，从而把自己手中的钱购买以月为单位的理财产品、打新股理财产品或循环计息的通知存款等方式最终使得我们自己获利。

如何让免息期“最长”？

事实上大家应该都知道，信用卡的最大好处其实也就是刷卡消费的款项能享受免息期待遇，这就相当于一笔“不用支付利息”的短期银行贷款。通常而言，信用卡的免息期最短是20天，最长50天。只要你能精打细算，你的信用卡免息期也就总可以尽可能地就长不就短；并且只要你能巧妙地充分利用银行的政策，你还有可能不违规地延长你的信用卡免息期。

当然，如果你要想充分享受信用卡的最长免息期待遇的话，除了清楚地知道免息期的计算方法之外，还需要掌握一定的技巧和方法。

记住一个要点就是清楚计算免息期长短。

通常影响信用卡免息期时间长短的尤为关键的三个因素就是：刷卡日、账单日、到期还款日。通俗来讲，刷卡日其实就是你刷卡消费的日期，账单日是银行给你的信用卡规定的款项入账、形成账单的日期，而到期还款日就是银行规定你在这个日期之前归还全部的当期账单金额的日期，你就都能够享受免息待遇。

通常而言，账单日的后20天即为到期还款日。比如说你某张信用卡的账单日是9日，那么29日就是该信用卡的到期还款日。那么我们就来以具体的实例来说明刷卡日、账单日、到期还款日三者是怎样影响免息期长短的。

方法一：择卡而用

张小姐拥有两张信用卡，账单日分别是上旬和中旬，所以在择卡上就可以做一番文章。

假如她一定要在3月5日要买双开门冰箱，那么她就该选用B卡。

这是因为B卡的账单日是15日，那么张小姐3月5日刷卡消费，3月15日这笔款项就被记入了当期的账单，20天之后的4月5日就是到期还款日。这样一来她享受的免息期是32天（3月5日至4月5日）。

倘若张小姐用A卡消费，那么3月8日这笔款项就被记入了单期的账单上，3月26日的到期还款日那天就要还款。这样她也就只能享受到23天的免息期（3月5日至3月26日）。

方法二：延迟几日消费

倘若不是很着急的话，张小姐也可以将购买双开门冰箱的日期推迟至5天后的3月10日。在3月10日，用A卡消费，那么该笔款项直到4月9日才会被记入账单，4月29日那天才还款，这样就能享受到50天的免息期。

足由此可见，有目的地选择用哪一张信用卡来消费，能够使我们尽可能长地享受银行的免息期待遇。因此，有经验的、会理财的持卡人，通常都是会办理三张账单日不同的信用卡，而这三张信用卡的账单日最好分别是上旬、中旬、下旬。这样一来你在消费的时候，也就总是能找到一张合适的信用卡，让你享受到最长的免息期。当然，计算好了最长免息期，也万不可忽略了还款的时间，以免影响了自己的个人信用。

就如上文所讲，为了延长信用卡的免息期，我们能够采用选择信用卡和延迟消费的办法。其实除此之外还有其他的方法呢。

一、到期还款日可以延迟一两天

如今银行为了方便客户还款开通了多种还款的渠道，比如在各网点柜台还款、电子银行还款、自助银行（自助机具）还款，有的银行甚至还开通了特约商铺以及便利店的特定机具的还款功能。

可是在这些还款渠道当中，有的电脑系统与银行信用卡电脑系统的数据传输其实也并不是实时的，也就是说如果通过这些渠道进行的还款，可能会要等到第二天或是第三天才能到达信用卡的账户。这其实也就导致了还款资金到达信用卡账户时间与客户还款时间有一个时滞差异。事实上这个时滞差异问题经常会导致客户与银行之间的不愉快。因此，银行为了稳固客户关系，就暗地里放宽了对到期还款日的严格限制，将一些在到期还款日次日还款的信用卡也当作是到期还款而非逾期还款。

二、到期还款日逢法定假日可延迟

如今银行营业网点对外营业也变得越来越人性化了，我们都知道通常在国家法定节假日期间是不营业的。这种情况的存在，也就不免会造成一些持卡人的信用卡到期还款日正逢当地该银行网点没开门营业而不能还款。因此，银行为了应对这一类情况，就会针对“正逢法定节假日当地营业网点不上班、持卡人无法按时还款”的情况，规定出于这种原因的持卡人，可以在当地该银行网点恢复营业的当日还款，而不作逾期处理。

事实上对拥有多张不同信用卡的人而言，完全可以利用信用卡来“巧刷卡”。首先，一定要弄清楚每张信用卡的记账日是在哪一天；其次，刷卡前应该想一想日期，记住你千万不要今天刷卡明天还款，这可能会就失去信用卡刷卡透支消费的“时间”优势了；最后，刷卡结束后，别忘了还款。

别指望银行告诉你信用卡额度

通常信用卡的信用额度分为临时信用额度和永久信用额度。

一、临时额度

所谓临时信用额度指的就是指银行给信用卡持卡人临时调整的信用额度，通常而言临时信用额度都是调高的。

当你的信用卡在固定信用额度不够用的情况下（比如：装修、旅游等），你也可以试着拨打发卡银行的信用卡中心电话，同时向客服要求在某一段时间内临时调高用户的信用额度，客服会依据你的用卡记录确定是不是可以为你临时提高信用额度，然而过了规定时间后信用额度调回原来的固定额度。临时额度的有效期通常为1个月。

通常而言，假如你的信用卡用卡记录良好，没有任何逾期或其他违规用卡情况都是可以临时提高信用额度的，提高临时信用额度的范围一般控制在固定额度的20%~50%。除此之外，通常在圣诞、元旦、春节、“十一”等固定长假，银行信用卡中心会主动调整信用卡的临时额度，通常提高的临时额度为固定额度的20%，供持卡人假期消费使用。当你的假期结束后大概会有一个月的时间能够将你的额度恢复到原来的固定额度。

比如说小王为了装修，看中了一套7000多元的家具，刷某行的信用卡就可以打九折，这样一下也就省了几百元钱。但是他的信用卡额度只有6000多元，所以根本不够刷，于是在朋友的建议之下，他也就申请提高临时的额度，家具九折拿下，于是也就轻松为自己省下了700元钱。

要注意的是，除了银行主动临时调额之外，当持卡人刷卡额度不够的时候也可以要求银行临时增加额度。但是还有一个我们值得注意的是，临时调额的还款时间与正常刷卡额度的还款期限计算方法不一样，而且持卡人需要及时还款。比如说民生银行的临时调额时间为15天，而招行临时调额部分会记录在当月的记账单上，还款日时持卡人也就必须全额归还临时调额，而不能按照10%的比例归还最低还款额。

二、永久信用额度

事实上，永久信用额度也就是永久性地提高你的额度。一般来说永久信用额度是和临时信用额度相对的。

小莉很烦恼：她的一张信用卡用了3年，但却还是6000元的额度，她嫌换卡比较麻烦，就想提高额度，但却被拒绝了。“我给银行打电话想要提高我的信用卡额度，可是银行却说不能自己申请，只能由银行申请，是这样吗？”

其实大多数持卡人都会碰到像小莉这样的烦恼。实际上一般来说，在用卡的时间超过半年之后，持卡人就可以向银行提出调高透支额度的申请，相对比较容易通过。倘若持卡人的刷卡频率较高，而且平时的透支额较大，信用记录良好，那么银行也就会酌情调高信用卡的透支额度。通常信用额度调高之后，使用一段时间，可再次向银行提出申请，逐步提高信用总额度。

那么究竟怎样才能提高信用卡永久额度呢？

第一，一定要跟按时全额还款，这表明你有良好的还款能力，这是提额的先决条件。尽

量少动用循环信用，即少使用最低还款额还款。

第二，尽量使自己的消费金额数目大，半年内消费总金额至少在额度 30% 以上；消费次数尽量多，平均每月 10 笔以上，若 20 笔以上更易提额；消费商户类型多，比如说商场、超市、加油站、餐饮、旅店、旅游、娱乐场所等；批发类和购房购车等大宗消费越少提额越容易。

第三，如果经常用卡的话，最好常常把额度用满，这样银行才会发现你的额度不够用。

第四，一定要杜绝不良用卡记录，按时还款，不能够全额偿还也一定要按时偿还最低还款额并支付利息。这一条非常重要，倘若忘记了还款，或者还款时忽略了偿还零头，哪怕是 1 分钱也会带来不良用卡记录。

第五，网上购物、支付宝交易及取现越少提高额度申请越易批核，同时，刷卡的商户类型不能总是与所在公司的经营范围性质类似。

通常你的信用卡的永久信用额度和临时信用额度永远都只是一个未知数。只要你常用卡、大数目消费，同时一定要按时全额还款，这样你如果想提高你的永久信用额度和临时信用额度将是很容易的事。

免息期带给家庭“第一桶金”

赵先生的本科和研究生阶段的专业均为经济学，所以赵先生历来非常重视理财，而早在学生时代他就已经投身于股市，十几年的投资也让他经历了多轮牛熊市的转换，从而给他带来了诸多成功的喜悦以及惨痛的教训，不过这也使他百炼成钢，形成了自己的投资理念。

2010 年的 5 月，已到而立之年的赵先生终于与相恋多年的女友结婚，此前赵先生将多年的积蓄全部投入了婚房的购买、装修以及婚礼的筹办，虽然此前赵先生就已经感觉股市见底、新一轮牛市已经开始，但是苦于手头已无余钱，投资一事也只好暂罢。但是婚礼举行即将收到为数不菲的礼金让赵先生看到了投资股市的本金来源。

事实上按照原计划，这笔礼金将主要用于支付数额不菲的婚宴费用，但是在支付后实际余额仅为 2 万多元钱，赵先生显然对此并不满足，就在这时赵先生也就想到了信用卡的透支功能。

通常信用卡都有最少 20 天、最多 50 天的还款免息期，这其实对于赵先生而言就有了资金腾挪的时间和空间。于是，赵先生先用自己的两张信用卡金卡支付了高达近 6 位数的婚宴费用，然后再将自己婚礼上收到的所有礼金全部投入股市。因为其实际也就只有 35 天的免息期，而赵先生凭借自身多年的投资经验主要采用短线操作的方法，凑巧在大盘的牛市氛围配合下，赵先生在短短一个月的收益率达到了 53%。赵先生随后在免息期的最后一天支付了信用卡的账单，而那余下的近 8 万元则就成为了赵先生搏击股市的本金。在随后一年多牛市当中，赵先生的收益率超过了 500%，从而为自己的小家庭积累了一笔不小的财富。用赵先生的话而言，这“第一桶金”也可以说是没有成本，其实也都是信用卡的免息期给他所带来的。

赵先生也表示，他当时的做法事实上还是有很高的风险，万一股市投资出现大幅亏损则将严重影响他的家庭经济情况。但他当时也对这个计划作过相应的风险评估。一方面当时股

家庭投资理财一本通

市的上涨趋势还是比较地明显，同时他也对自己的操作水平有一定的信心；另一方面其实也就是出于风险控制的考虑，当时他与妻子商定一旦亏损达到10%即清仓离场，最多其实也就是损失婚礼礼金原本盈余的部分。

赵先生表示，事实上他还给自己留了一条最后的退路，那就是万一股市被套，他还能够在每个月只还最低还款额来缓解自己资金的压力。

除了上述信用卡的致富传奇，赵先生在信用卡使用方面也是同样地颇有心得。

“我家平时的所有支出只要是可以用刷卡的基本都是用信用卡。”赵先生表示，“这一方面能够给我节约一部分银行利息，充分利用免息期的优惠，另一方面也能够使得我获得更多的信用卡积分，从而也就累计换取一些有用的兑换品，就如同我家的咖啡机就是用积分换来的。”

“利用不同的品种的信用卡对汇率的不同规定也可以帮助你省钱。”赵先生介绍，其中有一次他用双币种信用卡支付了一笔美元支出，在还款的时候才发现，VISA卡规定的还款汇率是还款日的现行汇率而并不是支付日的汇率，因为在其支付日到还款日期间人民币兑美元的汇率一直在升值，他最后在还款的时候支付的人民币少了几十元。

使用信用卡除了有以上所说的一些好处之外，它同样也会产生一些使用成本，比如说年费、有的时候需要支付的一些利息、不同线路的使用费等，对此，赵先生又是怎样应对的呢？

赵先生表示，他通常会根据不同银行对免去年费的有关规定而安排信用卡的使用计划，而对一些要求一年消费6次或12次以上就能免去年费的信用卡，他通常会安排在一些频率较高的小额支付的时候使用，基本一个月就可以满足减免年费的条件。而对于那些要求达到一定的消费金额才可以免去年费的信用卡，他则会安排在一些大额支出时使用，这样可能刷两次就能满足减免条件了。

当现金流临时有困难的时候，就可以通过自由分期付款或者是仅支付最低还款额来缓解资金压力。但是一般而言自由分期付款的手续费要低于信用透支的利息，所以说选择自由分期付款将帮你节约一部分利息支出。

临时提额度的超限风险

如今有一些人对于信用卡超限费的问题致电某银行，而银行的客户服务人员表示，银行的此种做法其实都是出于为客户考虑，不想让客户在超过限额时买不成想要的东西。除此之外，持卡人能够在预计超限前向银行申请提高额度。但是否申请了提高额度就能够避免超限费问题了呢？事实并非是如此。

有一位杜先生就遇到了这样的情况。他持有一张信用额度为1万元的信用卡。“十一”期间，他带着全家人到上海旅游，心想或许会花很多的钱，于是也就临时向发卡行申请增加了5000元的额度。这样几天下来他一共刷掉了14420元。直到还款日，因为自己手头有点紧所以也就选择了最低还款，和之前一样，依照信用卡最低还款为消费金额的10%，最后只还了1500元。可是没有想到本月账单寄来的时候，竟然多出了一笔近200元的超限费。

这200元又是从哪儿来的呢？这一点让杜先生颇为疑惑。据相关银行理财师介绍，假如

持卡人的消费数额超过信用卡的额度，其实也可以要求银行临时增加额度，但是持卡人超过限额用卡之后，不享受免息还款期和最低还款额待遇；假如没有在指定还款期还款，发卡银行还能够按超过信用额度部分的5%收取超限费。杜先生的信用额度本来是1万元，但是刷掉了14000多元，他这月最低应该还原有限额的10%，也就是1000元，最后再加上超出信用额度的4420元，一共5420元，可是他只还了1500元，而那剩下的3920元就产生了超限费，按未还金额的5%罚息比例，共计196元。

有理财专家对此则认为，银行临时提高信用卡的消费额度只是为了满足刷卡人的一时之需，持卡者在临时增加消费额度之后，也一定要及时地还上超出额度部分的消费，将自己的欠费控制在原有额度内，不然的话既要被收取超限费，同时也会对信用记录产生影响。

那么，在我们日常生活当中应该如何防控信用卡刷爆的风险呢？

首先就是要养成常记账的习惯，对自己的消费金额以及信用卡额度进行记账；

其次就是要经常查询，不管是致电还是通过网络联系发卡行查询剩余额度及欠款等；

最后就是要经常申请，在有大量消费计划之前，要首先向发卡行申请临时调高额度。这类申请通常会在五个工作日内处理完毕，但是还需要符合以下的条件：核卡六个月后才能提出调高额度申请，并且距离上一次调高额度申请之间的间隔必须大于六个月。

通常信用卡消费数额超过信用卡的额度后，不享受免息还款期和最低还款额待遇。倘若没有在指定还款期全额还款，发卡银行还是会按照超过信用额度部分的5%所收取超限费。

合理规划自己的信用授信额度

如果你想要让信用卡成为自己的理财好帮手，除了先必须要根据自身情况，合理地控制信用卡的数量之外，还需要巧用信用卡的授信额度。可是在实际运用信用卡的过程当中，还是有很多人往往会走到两个错误的极端：一是无限度透支沦为“卡奴”，再就是听过太多“卡奴故事”而从此将自己的信用卡打入冷宫。事实上信用卡本身就是个好东西，关键就是要看我们怎么使用。

一、适当提高取现额度

一般而言，我们其实都比较鼓励刷卡消费，但并不鼓励用信用卡透支取现。由于和信用卡刷卡消费相比来说，信用卡透支取现因为没有免息期，因此成本要高得多。信用卡取现也就非常容易让人陷入“拆东墙补西墙”，“以债养债”的恶性循环中。

倘若我们用好了信用卡的透支取现，还可以为家庭资产增值。因此不鼓励信用卡透支取现，并不等于说我们不需要透支取现额度。或许我们每个人都知道，每个家庭都应该准备一定的应急备用金，以备不时之需。但以活期存款为主的应急备用金的投资收益却少得可怜。这个时候拥有一张取现额度较高的信用卡就能很大程度上释放我们的家庭应急准备金。

怎样才能提高自己的授信额度。

现在在国内信用卡取现额度通常在授信额度的30%~50%，也有少数的银行采用国际通行的做法，透支取现额度与授信额度相等。对那些很多有意将信用卡作为存款准备金的消费者来说，取现额度较低是一个难以回避的问题。那么如何才能提高信用卡透支消费和透支取现的额度呢？

家庭投资理财一本通

1. 办卡的时候一定要充分准备各种资产证明。由于申请人在银行还没有任何消费信用记录，所以在申请之初银行评估的是各种收入资产状况，然后再决定给多少信用额度。

2. 一定要认真填写表格细节。填写申请表格的时候，还是有几个影响授信额度的小细节，比如受是否有本市的固定电话号码，通常这个号码是否是自己的名字或家人的名字登记办理的，是否结婚及手机号码是否有月租，是否为本市户口等。银行会据此决定是否增加申请人的信用评估。

3. 做到随时随地不忘刷卡。用卡期间，多多刷卡消费，衣食住行都尽量选择有刷卡的商店消费，使用越频繁，每月就有相对稳定的消费额度，只是把原来现金消费的习惯改为刷卡消费。这表明你对银行的忠诚度，银行的信息系统会统计你的刷卡频率和额度，在3个月到半年后就会自动调高你的信用额度。

4. 保持良好信用，按时还款。俗话说得好，欠债还钱，有还才有借。银行也都是严格地遵循这个古老的真理。如果你不按时还款肯定无法积累一定的信用。据银行信用卡部门工作人员介绍，过去的卡片利用率并不是考量额度的关键因素，但是过去刷卡而导致的还款情况记录却是至关重要的。在这其中良好的刷卡还款记录是最基本前提，其他大多是“充分不必要条件”。

5. 一定要主动申请提高信用额度。如果想提高信用额度，那就可以直接打客服电话提出申请，而不是被动等待银行的通知。正常使用信用卡半年后，你可以主动提出书面申请或通过服务电话来调整授信额度，银行需要审批，正常情况下，会在审查消费记录和信用记录后，一定幅度内提高你的信用额度。

二、合理控制透支上限

其实在国外，理财师通常会建议消费者的信用卡总授信额度（一定要注意，不是单张信用卡授信额度）为其6~12个月的收入。通常这样的额度能够在现金流规划与风险控制这两者间保持一个比较好的平衡。

但是在国内，信用卡兴起时间通常比较短，而且人们对信用卡的认识其实还存在较多误区，同时目前国内信用卡消费的主力军是年轻人，有些则也是不久踏入职场没多久的社会新鲜人，但其实有些还是没有固定收入的学生族，通常他们的透支还款能力并不强，所以说过度用卡存在较大的风险。其实对于这一类人群，最好的办法就是控制信用卡的总授信额度，让他们有一个养成良好用卡习惯的过程。因此理财师建议这些年轻人的信用卡透支总额度控制在约三个月的收入，对没有固定收入的大学生来说，2000元的初始信用额度也已绰绰有余。

当然，对于理性消费者而言，信用额度也就能得到提高，以6~12个月的收入为宜，不宜更高。因为通常而言，月收入的六倍足以应付日常的消费支出以及临时的大件商品消费支出。而其实与之相对应的是，工作变动频繁或者是自己当老板的创业者，因为自己每个月收入容易忽高忽低，缺乏稳定性，所以说应该将信用卡授信额度控制在较低的范围内，比如上年收入的20%~40%。

三、学会梯度分配授信额度

对于理性消费者而言，能够运用2~3张信用卡进行组合使用的模式。通常在信用卡授信额度的分配上，同样也是需要几张信用卡进行分工合作。例如张先生工作稳定，月收入6000元，消费理性，拥有两张信用卡：一张银联卡、一张双币种卡，信用卡总授信额度可控

制在 12 个月的收入，即 72000 元。那么他其实就能将银联卡的授信额度设定为 24000 元（4 个月收入），用于自己日常的消费，而另一张双币种卡的授信额度设定为 48000 元（8 个月收入），平时也不需要使用，只有在出国旅游或者购买大件商品（家具、大型家电等）时使用。

事实上倘若两张信用卡的信用额度都不够高，或者是说自己想享受其他信用卡特约商户所带来的优惠，那么也就可以采用 3 张或以上不同银行的信用卡搭配使用的办法，但在事实上日常消费最好使用一张信用额度相对较低的卡，这样不但能够让刷卡积分得以集中在一张卡上，让积分换礼品获得更高的“效率”，同时也能够尽量避免冲动消费带来的不良后果。

值得一提的是，现在中国游客最常去的境外 30 多个旅游目的国及地区已经开通了银联卡的消费业务，通常消费者在这些地方使用银联卡消费的话，就能根据即时汇率进行计价，从而也就避免了汇率风险，并且也就不需要支付货币转换手续费。

怎样玩转信用卡的授信额度是多数信用卡使用客户的一大难题，因此建议信用卡客户合理地控制透支上限、梯度分配好授信额度从而也可以适当提高取现额度。如果要提高授信额度，就必须主动向银行申请提高信用额度；做好充分的资产证明准备；随时随地不忘刷卡和按时还款，保持良好信用。

利用信用卡积分巧赚获益

事实上用信用卡的人都应该知道，刷信用卡消费就能够有一定的消费积分。通常这个消费积分可以让你用来抵年费、换礼品，所以说不少信用卡族还是挺重视信用卡积分的。但是怎样才能刷同样的金额，赚到更多积分，如何用好积分，可没有大多数人以为的那样简单。

一般来说，信用卡平时的积分是很少的，可是一到节假日就不一样了，通常各大银行在节假日的时候都会推出一些双倍甚至多倍积分的活动来促使消费者进行刷卡消费。因此平时习惯消费刷卡的朋友就可以利用这个机会，赚取更多的积分。而与使用现金相比，信用卡购物安全又可享受折扣，还可以累计积分换购礼品。

去花钱吧——信用卡的奖励计划的最终目标。事实上绝大多数的刷卡兑奖之类的活动都要动一番脑子，有时还需要比拼速度。例如要求顾客在前多少名内刷满特定金额才能获赠礼品。因此，真正要练成“万花丛中过，片叶不沾衣”的高超武功，必须跟银行斗智斗勇。信用卡消费实质就是“拆东墙补西墙”，到最后还是要有借有还，所以说大家千万别捡了芝麻丢了西瓜。

信用卡积分能让你月入过万？

目前，各家银行为了鼓励客户消费都在信用卡上大做文章，除了各种各样的增值以及优惠服务，最大的一个共同点其实也就是“积分”。而客户在刷卡的时候，银行就可以根据你的消费金额进行积分，通常绝大多数银行给出的标准是消费 1 元钱积 1 分。所以客户就可以凭借着累积的“分”，在银行兑换礼品、抵用消费等。但是还是有不少的客户在消费后，因为不同的原因忘记了用这些积分。能永久保存的积分还好，但有的银行在一两年后就自动将积分“清零”，实在是非常可惜。但是如今就已经有人能够利用信用卡积分巧赚获益。下面我们来看一个案例：

刘先生说自己买积分主要是为了能够兑换航空里程，“你们把积分给我，我把钱给你，

家庭投资理财一本通

咱们两清。”据说，刘先生凭借着累积的航空里程，他去各家航空公司兑换免费机票，然后自己再把机票卖出去，“我就赚差价。”刘先生为了确保自己的交易成功，通常都会事先在淘宝网上给卖家提供一个交易链接，在当确认积分转让成功后，刘先生就把约定好的款项转给卖家。于是闲置的积分成了白花花的银子。在刘先生的交易记录上，几乎每天都有有人在卖信用卡积分，从几千分到数百万分不等，而涉及的银行包括工行、中行、民生、兴业等，航空公司则有海航、南航、国航等。

当刘先生有了从全国各地收购来的积分，但还是得琢磨怎样让它们产生效益。所以每天他一边不断地购买积分，一边也就急着四处寻找下家。通常他用买来的积分兑换机票，成本也就相当于5折，“所以我也就必须找到不低于这个折扣的买主，比如6折和7折的，同时他们还不需要拿机票去报账。”

找下家其实非常不容易，更重要的是风险很大。事实上，万一航空公司的里程换机票政策发生变化的话，花钱买来的积分也就缩水，刘先生说“甚至也有可能变成一串根本就没用的数字。”同时，每一个航班免费机票也就只有两张，现在做这个生意的人也是越来越多，“竞争激烈。”还有就是经常去航空公司换免费机票，难免会引起别人的怀疑，所以他们在私下还得“打点”。扣除其他各方面必需的开销，刘先生说 he 每个月的收入也就只有1万多元。

其实用信用卡还应注意各家银行的积分规则是存在一定的差异的，大多数银行都是按照1元人民币计1分，1美元计10分或8分，也有一些银行是20元人民币计1分，2美元计1分。这时需要注意了，倘若刷卡金额是19元之类，那么你就不妨再挑选一些小东西，凑满20元左右，不然的话这19元的消费可就拿不到积分了。而大多数银行对在房地产、批发类、汽车销售类、公用事业、政府机构等消费是不算积分的。假如你不想把自己的积分拿来兑换礼物的话，那么你还可以把这些积分用来卖钱。

在境外也可以省钱

如今，越来越多的人都会选择外出旅游，而且境外旅游更是不少人度假的首选。对于首次出境的人而言，怎样在境外旅行中确保花钱不浪费，就能够成为大多数人所关注的热点话题。

一、大额消费一定要勤刷卡

出境旅游，众多的人还是习惯用现金支付，事实上出门在外，携带大量现金也是十分地不安全，但还是应当尽量选择刷卡消费。而现在人们手中通常都会有两种银行卡，具有银联标识的银联卡和Visa或Master卡，很多人出游的时候，也通常很困惑，到底这两种卡有什么样的区别，什么时候应该选择什么样的卡。

如今各大银行发行的银联卡都属于不可透支的银行卡，人们如果在国内旅游，就能顺利使用银联卡在任何一台有银联标识的ATM机器和POS机上取款消费。而现在随着银联卡的不断发展，在我国香港、澳门地区及新加坡、韩国、泰国等地都能够方便地使用银联卡。但是对于选择欧洲、大洋洲、日本等国家的境外游市民，就必须携带Visa或Master卡。

不管是工商银行、农业银行、建设银行还是浦发、招商等股份制银行推出的都是双币种的信用卡，即人民币和美元两种货币，当你选择非美元结算国家支付旅游费用的时候，刷卡

就应当以当地的货币来结算，回国之后还款的时候，也就可以选择人民币或美元，而其中的汇率换算则由信用卡银行来计算。所以说，在境外刷卡消费时的金额或许与最后实际还款额有所区别。同时还应当注意的是，在境外刷卡消费的同时，还有一笔兑换手续费需要收取。

而理财专家则建议，大额消费能够选择刷卡，而在一些当地特色小店购物就能够使用现金。有一些人在境外现金不够的时候，通常选择 ATM 取款，这种方式事实上损失比较大，需要支付 3 美元 / 笔的手续费，所以说，在现金短缺的情形之下建议还是使用刷卡消费比较合理。

二、购物清单应当事先列好

不管是国内游还是出境游，很多人都会购买一些当地的特产和纪念品，特别是在出境的时候，面对免税店内的优惠，很少会有人不动心。但是在疯狂购物之前，一定要使自己保持清醒的头脑，列出一张购物清单才是一个很好的办法。

然而理财专家却认为，通常我们在购物的时候非常容易犯两大错误：随众心理，无论需不需要买了再说；无论好不好，便宜就买。事实上，在打折特卖中，30% 以上的消费其实也就属于额外消费。对于出境游的人而言，也更要把握好购物心理。在国外免税店里的化妆品、大牌服饰、手表、烟酒等确实比国内便宜，但其实还是以适量采购为好，毕竟出境游更多的是为了欣赏风景、了解不同的风土人情，如果把过多的精力放在购物上面的话，就有点儿得不偿失了。

三、自费项目不要冲动

通常外出旅游，各个旅游团在行程当中都会或多或少地安排一些自费的项目，是不是值得参加自己要把握好。我们可以从两个方面来判断：一是看个人的兴趣爱好，二是看到底值不值。而对于当地的一些特色景点和风俗活动，其实也还是应该属于值得一看的范畴，但是对于境外类似于赌场这样的自费项目，不去也罢，因为将多数的时间耗费于此实在是有一些浪费。

有理财专家建议，在境外旅游的同时，不必每一次都跟团或者参加自费的活动，有空闲时间，你也完全可以约伴逛逛当地的商业街或者一些小景点。在这些地方，能够看到更多当地居民的生活，而最大的意外也就是买到更多物美价廉的好东西。

在境外旅游的时候，大额消费最好要多刷卡；购物也应该要保持一个清醒的头脑，尤其是在自费的时候千万不要冲动；一定要学会巧用外汇宝处理剩余货币。

信用卡的使用误区

其实信用卡是一种贷记卡，我们大家也都知道它可以用来超前消费，可以透支使用，而且这些透支还有免息还款期，这也是大家所公认的好处。但其实它还有一些潜在的误区是有的时候大家察觉不到的。

促销信用卡是“免费午餐”

信用卡不同于借记卡，银行可以直接在卡里扣款，如果卡内没有余额，就算作透支消费，超过免息期后，就会把免息期间的利息一同算上。若一直不交款将被视作恶意欠款，严重的还会构成诈骗罪。因此持卡者若不想继续持卡，应向银行主动申请注销。

家庭投资理财一本通

异地刷卡免费

不少银行都发行了自己品牌的信用卡，并且提供了“异地外币刷卡，本地人民币还款”等多种异地、跨行的金融服务。并且异地刷卡费用，各家银行对于所提供的这种服务的收费标准不同。因此，持卡人打算在外地或者出国使用之前，无论是信用卡还是普通卡，一定要弄清楚自己享受的银行服务所需交纳的手续费。根据以往的事实来看，异地刷卡往往会给持卡人带来一些意外的支出。所以提醒消费者，不要被广告词中的一些“免费”等字眼所迷惑。

信用卡比现金更“安全”

目前国内的信用卡基本可以等同于现金在各个商家消费结算，因为许多银行发行的信用卡不设密码，而国内又没有一套全国通用的信用联网体系专为可透支的信用卡服务。因此，如果你的信用卡落在了别人手中，那就意味着会有比丢失储蓄卡更大的经济损失。如果发现自己的信用卡被盗，应及时进行挂失，以免信用卡被透支。

信用卡账号是公开信息

信用卡的持卡人不仅应该将卡收好，而且手中的对账单和密码通知单都要让银行寄到稳妥的地址，而且看过后不能随手乱扔。一般说来，客户在网上使用信用卡时，只需要提供卡号和有效期即可，谁偷窥了你的卡号，你的钱就有在网络中“消失”的危险。

提前存入款项待扣

每个月到银行还款太麻烦了，就提前把钱存进信用卡内。这种做法是不可取的。一方面，往信用卡里存钱没有利息；还有一点更为重要的是，存入信用卡的钱，取出来却颇费周折。因为有些银行规定，用信用卡取现，无论是否属于透支额度，都要支付取现手续费。由此可见，在信用卡存现没有任何意义。

信用卡提现手续费不高

不要随使用信用卡提现金，除非是在万不得已的情况下。因为，信用卡的取现手续费较高，有些甚至高达3%，也就是说取1000元，要缴纳给银行30元。

如果是应急，取现后也一定要尽快还款。因为各家银行都有规定，取现的资金从当天或者第二天就开始按每天万分之五的利率“利滚利”计息，这也是信用卡与借记卡的区别之一。

办信用卡有面子

有些人为了要面子在银行开展活动的时候一下子办理了几家银行的信用卡，与朋友出去吃饭的时候拿出来“炫耀”。一段时间后就把这些卡放在一边不用了。一般银行在促销期会开展办卡免年费等优惠活动，在第二年年费就要持卡人自己掏腰包了，如果你不用就要支付年费。而且还有的银行虽然免年费，但前提是刷卡到了规定次数或规定额度，若达不到要求，也要交年费。信用卡年费最高的高达300元，你要是一直不缴纳，银行就会“利滚利”的计息，你最后只能等到律师函，如果构成诈骗罪，就只能欲哭无泪了。所以，对于收入不是很高、用卡不多的年轻人还是把信用卡注销掉，省下这笔费用。

挂失非要到柜台

很多人在自己的银行卡被盗或者丢失的时候，第一个想到的是持身份证到银行挂失。

然而，许多作案手段高明的犯罪分子在极短的时间内就能从卡中划转大量的资金，尤其是信用卡。

针对这种情况，信用卡中心的工作人员提示消费者，持卡人一旦丢卡后，首先选择通过各个银行的服务热线进行口头挂失。只提供持卡人的账号、身份证件号码以及相关情况，就可以口头挂失。挂失后，银行的工作人员将在第一时间为持卡人冻结账户资金，然后持卡人持有效证件去银行柜面正式挂失并补办卡手续，这样才能确保自己的账户安全。

第三章 欠债还钱付息：债券其实是块香饽饽

债券的基本要素

债券有五大基本要素，它们分别是期限、本金和面值、价格、利息率和收益率、偿还方式。

投资者必须了解债券的基本要素。通常而言，一张债券主要由期限、本金和面值、利息率、收益率、价格和偿还方式等组成。

一、期限

顾名思义，期限即是一个时间段，债券期限的时间段的起点是债券的发行日期，终点是债券上标明的偿还日期。

这个时间段的长短决定了投资者收回本钱的迟早，在利息率不变的情况下，期限越长，利息越多；期限越短，利息越少。这就决定了投资者应得到利息的多少。

二、本金和面值

本金就是我们常说的本钱，即投资者借给债券发行人的总金额。

我国发行的债券，一般都是每张为 100 元的面额，你用 10000 元的本金就可以买 100 张国债（在平价发行的情况下，溢价发行和折价发行另作别论）。

这里的每张面额 100 就是指债券的面值。如果没有特别说明，这里的钱币单位就是人民币。

比如，你买了 10000 元人民币的国债，就相当于你借给国家 10000 元钱，这些钱就是你投资的本金。

三、价格

债券价格包括：债券的发行价格和转让价格。

债券的发行价格。即它在第一次公开发售时的价格。它的卖价不一定是它的面值 100 元，不管它是卖 100 元以上，还是 100 元以下，只要是市场上第一次发售的价格，我们就认为它是这种债券的发行价格。这就是人们常说的平价发行、溢价发行或折价发行，几种情况的确定都是在它的面值基础上决定的。

债券的转让价格：债券既然是一种可以在市场上流通的金融工具，就可以被投资者将买来的债券转手卖掉，而此时投资者转手卖掉的这个价格，可以看作是该债券的转让价格，如果这个债券无休止地转让下去的话，它就会产生多个转让价格。

四、利息率和收益率

利息率就等于利息比本金。

利息率一般就写在债券的票面上，它在本金的基础上衡量投资者应该得多少钱的利息。

利息的支付形式有到期一次性支付、按年支付、半年支付一次和按季付息等，至于每种债券的支付形式是哪一种，也会在债券的票面上标明。

收益率等于收益比本金。

投资债券，投资者的收益除了利息以外，还会有债券价差，也就是债券发行价格同面值之间的差额（如有溢价发行的情况，在计算债券价差时是要扣除溢价部分的，即债券价差还是等于发行价格减去面值），也可将前期所得利息进行再投资而后再得到的收益。

所以，在投资收益不等于投资利息收入的情况下，利息率当然就不等于收益率。

五、偿还方式

债券发行人把债券购买入的本金在债券偿还期还给他，这就叫偿还。

由于债券在流通中可以不断地转手易人，所以这里的债券购买入不一定是当初第一次发售时的购买人，所以债券到期偿还时，只还给它的最终持有人。

上文提到了债券票面上写明了偿还的日期，这里的偿还日期并不是一个单纯的数字，它指的是基于日期的几种偿还方式，大致有：到期日之前偿还、到期一次性偿还和延期偿还三种。

都说知识是万能的，你可以不会写字，但你必须用耳去听，用心去记，只有知道了，了解了，才能做到知己知彼，百战不殆。了解投资目标的基本要素，做一个明白的投资人。

债券的主要特点

随着社会经济的发展，为满足融资的不同需要，并更好地吸引投资者，债券融资方式日益丰富，范围不断扩展，债券的形式不断创新，新的债券品种层出不穷。如今，债券已经发展成为一个庞大的“家族”体系。

曾有一则这样的报道：2009年3月16日到25日，中国财政部发行了2009年凭证式（一期）国债共500亿元，其中三年期的近210亿元，票面年利率3.73%；五年期的90亿元，票面年利率4%。2009年凭证式（一期）国债被市场人士称作“金边债券”，在郑州发行的第一天，开门不长时间后即告售罄，多数银行网点大多在20分钟之内就卖完了承销额度。

据了解，在客户之中，一些老年人尤其偏爱国债。因为各个银行网点的承销额度有限，一般在十几万元到几十万元，所以能很快就告售罄。不仅郑州如此，在外省也出现了客户排队购买2009年凭证式国债的情况。

国债如此受投资者的青睐其魅力何在？这就得从债券的概念及特点说起了。

概念：债券是指债务人为筹集资金，向债权人承诺按期交付利息和偿还本金的有价证券。

一般来说，债券具有以下四个基本特征：

偿还性：历史上只有持有无期公债和永久性公债的投资者不能要求清偿，因为这种公债不规定到期时间，持有者只能按期取得利息。而其他的一切债券（包括国债）都规定了严格的偿还期限，且在次期限内债务人必须如期向持有人支付利息。

家庭投资理财一本通

安全性：一般是指债券不跌破发行价的能力，也指其在上能抵御价格下降的性能。债券安全性较高，在其发行时都承诺到期偿还本息。有些债券虽然流动性不高，但其安全性好的优点，使它们在经过较长一段时间后可以收取现金或不受损失地方便地出售。虽然如此，但债券也是有风险的，它的风险以至于发行人不履行债务的风险或市场的风险。前一种风险主要决定于发行者的资信程度，如债券的发行人不能充分的和按时的支付利息或偿付本金的风险。一般来说，资信程度最高的是政府，其次为金融公司和企业。后一种风险即市场风险指：债券的市场价格会随资本市场的利率上涨而下跌，因为债券的价格是与市场利率呈反比的，同理当资本市场利率下跌时，债券的市场价格便上涨。而债券距离到期的日子越远，它的价格受利率变动的影响越大。

流动性：是指债券能迅速和方便地变现为货币的能力。目前，几乎所有的证券营业部或银行部门都开设有债券买卖业务，且收取的各种费用都相应较低。当债券持有人急需资金时，可以在交易市场里随时将其卖出，上市债券具有较好的流动性，而且随着金融市场的进一步开放，债券的流动性将会不断地加强。再者，如果债券的发行者即债务人资信程度又较高的话，则债券的流动性就更强。

收益性：指的是债券获取债券利息的能力。因投资债券的风险比银行存款的风险要大，所以债券的利率也比银行的存款利率高，在债券到期能按时偿付的前提下，购买债券是可以获得固定的、高于同期银行存款利率的利息收入的。

总之，债券作为投资工具，是最适合想获取固定收入的且长期持有的投资人的最好选择。要想在投资债券上获得良好收益，就需先深入地了解债券的种类及各自的具体特征，然后，再根据自己用于投资的金额数量和目的正确地选择债券。

债券投资的风险与规避

债券投资的风险虽然比股票投资要小，但也决不能忽视！

债券尽管和股票相比，其利率是固定的，但它既然是一种投资，就逃脱不了承担风险的命运。债券风险不仅存在于价格的变化之中，也可能存在于发行人的信用之中。

因此，投资者在做投资决策之前需正确的评估债券投资风险，明确未来可能遭受的损失。具体来说，投资债券存在以下几方面的风险：

一、购买力风险

购买力风险，是债券投资中最常出现的一种风险。指由于通货膨胀导致货币购买力下降的风险。通货膨胀期间，投资者取得的实际利率等于票面利率减去通货膨胀率。若债券利率为10%，通货膨胀率为8%，则实际收益率就只有2%，对于购买力风险，最好的规避方法就是进行分散投资，分散风险让某些收益较高的投资收益弥补因使购买力下降带来的风险。

二、利率风险

债券的利率风险，是指由于利率变动而使投资者遭受损失的风险。利率是影响债券价格的重要因素：两者之间成反比，当利率提高时，债券的价格就降低；当利率降低时，债券的价格就会提高。由于债券价格会随利率而变动，所以即便国债没有违约风险也会存在利率风险。

所以最好的办法是分散债券的期限，长短期相互配合，如果利率上升，短期投资可以迅

速地找到买入机会，若利率下降，长期债券价格升高，一样保持高收益。

三、违约风险

违约风险，是指债券发行人不能按时支付给债权人债券利息或偿还本金，从而给债券投资者带来损失的风险。在所有债券之中，财政部发行的国债是最具信誉度的，由于有中央政府做担保，被市场认为是金边债券，没有违约风险。但除中央政府以外的地方政府或公司发行的债券则或多或少地会有违约风险。因此，我国设有信用评级机构，它们要对债券进行评价，以反映其违约风险。一般来说，如果市场认为一种债券的违约风险较高的话，那么就会要求该债券提高收益率，从而降低风险，弥补债权人可能承受的损失。

违约风险一般都是由于发行债券的主体或公司经营状况不佳带来的，所以，避免违约风险最直接的办法就是在选择债券时，仔细了解该公司以往的经营状况和公司以往债券的支付情况，尽量避免将资金投资于经营状况不佳或信誉不好的公司债券上。

四、变现能力风险

变现能力风险，是指投资者无法在短期内以合理的价格卖掉债券的风险。在投资者遇到一个更好的投资机会的情况下，却不能及时找到愿意出合理价格购买的买主，投资者就要把价格降到很低或者再等很长时间才能找到买主卖出，那么，在此期间他就要遭受损失或丧失新的投资机会。针对变现能力风险的抵御，投资者应尽量选择购买交易活跃的债券，如国债等，便于得到其他人的认同，冷门的债券最好不要购买。

五、经营风险

经营风险，是指债券发行人或公司及机构的管理与决策人员在对其经营管理过程中发生失误，导致自身机构的资产减少而使债券投资者遭受损失。为了防范经营风险，投资者在选择债券时一定要对上市公司进行调查，了解其赢利能力、偿债能力和信誉等。国债的利率小但投资风险也极小，而公司债券的利率虽高但投资风险也较大，所以，投资者需要在收益和风险之间做出权衡。

债券投资的风险虽然比股票投资要小，但也决不能忽视！

债券信用是怎样评级的？

作为一个投资者，了解了债券的信用评级，才能选择好的投资对象。

在投资市场里，广大的投资者尤其是中小投资者，由于受时间、知识和信息的限制，他们对众多债券并不是很了解，也无法对其进行分析和选择，此时投资者就需要有专业机构对准备发行债券，及其还本付息的可靠程度进行客观、公正和权威的评定，即进行债券信用评级，以方便投资者们决策。

目前被国际公认的最具权威性的信用评级机构，主要有：穆迪投资服务公司美国标准·普尔公司和惠誉国际评级公司。在中国，虽然债券评级工作在1987年就开始出现，但其发展却相对缓慢。目前，我国证券交易规则规定，企业的信用必须在A级以上，才有资格向社会公开发行债券。按中国人民银行的有关规定，凡是向社会公开发行的债券，都由中国人民银行指定的资信评估机构对其进行评估。

穆迪投资服务公司信用等级标准从高到低可划分为：Aaa级、Aa级、A级、Baa级、Ba级、

家庭投资理财一本通

B级、Caa级、Ca级和C级。

标准·普尔公司将一个上市公司的信用等级标准从高到低划分为十个阶级，分别为：AAA级、AA级、A级、BBB级、BB级、B级、CCC级、CC级、C级和D级。

惠誉国际评级公司的等级标准的划分和标准·普尔公司一样，从高到低依次可划分为：AAA级、AA级、A级、BBB级、BB级、B级、CCC级、CC级、C级和D级。

其实，这三家机构信用等级的划分大同小异。投资者该如何理解呢？AAA级、AA级、A级、BBB级这前四个级别的债券信誉高，履约风险小，是“投资级债券”，从第五级开始以后的债券信誉度低，是“投机级债券”。

各信用等级含义		
等级	含义	说明
AAA	信誉度高，几乎无风险	表示企业资金实力雄厚，信用程度高，各项指标先进，资产质量优良，清偿支付能力强，经济效益明显，企业陷入财务困境的可能性极小。
AA	信誉优良，基本无风险	表示企业资金实力较强，资产质量较好，经济效益稳定，各项指标先进，经营管理状况良好，有较强的清偿与支付能力，其企业信用程度较高。
A	信誉较好，具备支付能力，风险较小	表示企业资金实力、资产质量一般，但有一定实力。经济效益不够稳定，各项经济指标处于中上等水平。清偿与支付能力尚可，但易受外部经济条件影响，使偿债能力产生波动，但也无大的风险。企业信用程度为良好。
BBB	信誉一般，基本具备支付能力，稍有风险	企业信用程度一般，企业资产及财务状况一般，各项经济指标处于中等水平，可能受到不确定因素的影响，有一定的风险。
BB	信誉欠佳，支付能力不稳定。有一定的风险	企业资产和财务状况差，各项经济指标处于较低水平，清偿与支付能力不佳，容易受到不确定因素的影响。该类企业具有较多的不良信用纪录，其未来发展前景也不明朗，含有投机性因素，有风险。企业信用程度较差。
B	信誉较差，近期内支付能力不稳定，有很大风险	企业的管理水平和财务水平偏低，偿债能力较弱。虽然目前尚能偿债，但无更多财务保障。企业一旦处于较为恶劣的经济环境下，则有可能发生违约。其信用程度差。
CCC	信誉很差，偿债能力不可靠，可能违约	企业盈利能力和偿债能力很低下，对投资者的投资安全保障也较小，存在重大风险和不确定性。企业信用很差。
CC	信誉太差。偿还能力差	企业已处于亏损状态，偿债能力极低，对投资者而言具有高度的投机性。企业信用属于极差。
C	信誉极差。完全丧失支付能力	企业亏损严重，接近破产，基本无力偿还债务本息。几乎完全丧失偿债能力。即企业无信用
D	违约	企业破产，债务违约。

债券信用评级机构是市场经济发展下的必然产物。对于投资者来讲，信用评级可帮助他们选择好的投资对象，以降低信息取得的成本；而对于企业来讲，较高的信用评级可以帮助它们提高知名度。

个人如何投资公司债券

只有知道了该如何投资，才能很好地规避投资的风险。

公司债也是债券的一种，它的投资风险高于国债小于股票。所以其收益也高于国债小于股票。它对很多投资者来说还是一个新生事物。

目前个人投资者要参与公司债投资的话，主要有两种途径：分为直接投资和间接投资。

其中直接投资又分为两种方式：一是参与公司债一级市场申购，二是参与公司债二级市场投资。

个人投资公司债的方式是首先在证券营业网点开设一个个人证券账户，等公司债正式发行的时候，就可以用该债券账户像买卖股票那样买卖公司债，公司债的交易最低限额是1000元，投资者的认购资金必须在认购前足额存入证券账户。如：长江电力公司债的试点发行采用的是“网上发行和网下发行”相结合的方式。网上发行就是将一定比例的公司债券通过上交所竞价交易系统面向社会广大投资者公开发售，其发行的价格和利率都是确定的。投资公司债券的时候，一级市场申购是不收取佣金、过户费、印花税等费用的。

参与公司债二级市场投资，即个人投资者只能在竞价交易系统中（二级市场）进行公司债买卖。每个交易日的时间为9时15分至9时25分、9时30分至11时30分、13时至15时；其中9时15分至9时25分为竞价系统开盘集合竞价时间，而9时30分至11时30分、13时至15时为连续竞价时间。公司债现券实行T+0交易制度，即当日买入当日卖出。投资者在二级市场交易时还需支付成交金额1%的费用。

而间接投资就是投资者买入券商、基金、银行等机构的相关理财产品，然后通过这些机构参与其公司债的网下申购。

虽然投资公司债券的风险没有股票投资大，但投资过程中也要注意投资的风险，不能掉以轻心。一般来说，投资公司债券的风险大致有以下几种：

1. 利率风险。当资金利率提高时，债券的价格就会降低，此时便存在风险。如果债券的剩余期限越长，则利率风险就越大。

2. 流动性风险。投资者如果持有了流动性差的债券，那么在短期内无法以合理的价格卖掉，从而有遭受损失或丧失新的投资机会的风险。

3. 信用风险。指发行债券的公司不能按时给投资人支付债券利息或偿还本金，而给债券投资者造成损失。

4. 再投资风险。没有购买长期债券而购买短期债券，会有再投资风险。例如，长期债券利率为6%，短期债券利率为4%，投资者为减少利率风险而购买短期债券。但在短期债券到期收回现金时，用于再投资所能实现的报酬，可能会低于当初购买该债券时的收益率。即：如果此时的利率降低到了3%，就不容易再找到高于3%的投资机会，还不如当期投资于长期债券，继续持有下去仍可以获得6%的收益。

家庭投资理财一本通

5. 回收性风险。有回收性条款的债券一般都规定了利息，如果市场利率下降，此前发行的、有回收性条款的债券就不会按照当初没降的利率支付给你，而会按照现在的利率被强制收回。

6. 通胀风险。通胀期间，投资者投资的债券实际利率应该是票面利率扣除通货膨胀率。如：债券利率为6%，通货膨胀率为4%，则投资者实际的收益率只有2%。

那么，对于投资者来说该如何规避这些风险呢？

针对上述不同的风险，其主要防范措施有：针对利率风险、再投资风险和通货膨胀风险，都可采用分散投资的方法，购买的债券长短期相配合或购买不同的证券品种；针对信用风险、回收性风险，就要求我们在选择债券时一定要对公司进行调查，通过对其报表进行分析，了解其盈利能力和偿债能力、经营状况和公司以往债券的支付情况，尽量避免投资经营状况不佳或信誉不好的公司债券。防范流动性风险，就要求投资者尽量选择交易活跃的债券。而且，投资者在投资债券之前要准备足够的周转现金以备不时之需，有时债券的中途转让不见得会给持有人带来好的回报。

投资公司债券一定要考虑其信用等级，注意投资的风险。债券发行者的资信等级越高，其发行的债券风险越小，对投资人来说收益就越有保证。

帮你选择债券的三个关键词

通常投资者在阅读债券的分析文章或者媒体提供的债券收益指标的时候，通常就能够发现几个专有名词：久期、到期收益率和收益率曲线。然而，这些名词对于投资者选择债券而言都意味着什么呢？

久期在数值上与债券的剩余期限近似，但是又有区别于债券的剩余期限。通常在债券投资当中，久期就能够被用来衡量债券或者债券组合的利率风险，它对于投资者能够有效把握投资节奏有着很大的帮助。

通常而言，久期和债券的剩余年限以及票面利率成正比，和债券的到期收益率成反比。对于一个普通的附息债券，假如债券的票面利率和其当前的收益率相当的话，那么该债券的久期也就等于其剩余的年限。事实上还有一个特殊的情况就是，当一个债券是贴现发行的无票面利率债券，那么该债券的剩余年限就是其久期。除此之外，债券的久期越大，利率的变化对该债券价格的影响也就会越大，所以说风险也越大。通常在降息的时候，久期大的债券上升幅度较大；在升息的时候，久期大的债券下跌的幅度也较大。所以说，投资者在预期未来升息的时候，也就可以选择久期小的债券。

其实在目前来看，在债券分析中久期事实上已经超越了时间的概念，投资者更多地把它用来衡量债券价格变动对利率变化的敏感度，并且经过一定的修正，以使其可以精确地量化利率变动给债券价格造成的影响。通常修正久期越大，债券价格对收益率的变动就会越发敏感，收益率上升所能够引起的债券价格下降幅度就越大，而收益率下降所引起的债券价格上升幅度也就会越大。事实上，同等要素的条件之下，修正久期小的债券要比修正久期大的债券抗利率上升风险能力强，但是抗利率下降风险能力较弱。到期收益率国债价格即使没有股票那样波动剧烈，然而它品种多、期限利率各不相同，经常让投资者眼花

缭乱、无从下手。事实上，新手投资国债光是靠一个到期收益率就能够作出基本的判断。通常到期收益率 = 固定利率 + (到期价 - 买进价) / 持有时间 / 买进价。我们也可以举例说明，某人以 98.7 元购买了固定利率为 4.71%，到期价为 100 元，到期日 2011 年 8 月 25 日的国债，持有时间为 2433 天，除以 360 天后折合为 6.75 年，那么到期收益率就是 $(4.71\% + 0.19\%) / 6.75 = 4.96\%$ 。

如果掌握了国债的收益率计算方法，就能够随时计算出不同国债的到期或者持有期内的收益率。只有准确地计算你所关注国债的收益率，才可以与当前的银行利率作比较，最终作出投资决策。还有就是债券收益率曲线，它所反映的是某一时点上，不同期限债券的到期收益率水平。利用收益率曲线就能够为投资者的债券投资带来很大的帮助。

债券收益率曲线一般表现为以下四种情况：

1. 正向收益率曲线，它其实意味着在某一时点上，债券的投资期限越长，收益率越高。换言之就是社会经济正处于增长长期阶段（这是收益率曲线最为常见的形态）；

2. 反向收益率曲线，它表明在某一时点上，债券的投资期限越长，收益率越低，也就意味着社会经济进入衰退期；

3. 水平收益率曲线，表明收益率的高低与投资期限的长短无关，也就意味着社会经济出现极不正常情况；

4. 波动收益率曲线，这其实表明债券收益率随投资期限不同，呈现出波浪变动，也就意味着社会经济未来有可能出现波动。

事实上，在一般情况之下，债券收益率曲线一般都是有一定角度的正向曲线，也就是长期利率的位置要高于短期利率。这其实就是由于期限短的债券流动性要好于期限长的债券，而且作为流动性较差的一种补偿，期限长的债券收益率也就一定要高于期限短的收益率。不错，当资金紧俏导致供需不平衡的时候，也很有可能出现短高长低的反向收益率曲线。

投资者还能够依据收益率曲线不同的预期变化趋势，采取相应的投资策略。假如预期收益率曲线基本维持不变的话，那么目前收益率曲线是向上倾斜的，就可以买入期限较长的债券；假如说预期收益率曲线变陡，则就可以买入短期债券，卖出长期债券；假如预期收益率曲线变得较为平坦时，则可以买入长期债券，卖出短期债券。假如预期正确，上述投资策略可以为投资者降低风险，提高收益。

债券投资分析及债券投资收益率的计算

我们再来看看债券收益率也就是债券收益与其投入本金的比率，一般用年率来表示。债券收益不同于债券的利息。因为人们在债券持有期之内，能够在市场进行买卖，所以说，债券收益除利息收入外，还包括买卖盈亏差价。

我们通常说投资债券，其实最关心的就是债券收益有多少。为了精确衡量债券收益，通常使用债券收益率这个指标，同时决定收益率的主要因素，有债券的票面利率、期限、面额和购买价格。

最基本的债券收益率计算公式为：

债券收益率 = (到期本息和 - 发行价格) / (发行价格 × 偿还期限) × 100%

家庭投资理财一本通

由于持有人或许在债券偿还期内转让债券。所以说，债券收益率还能够分为债券出售者的收益率、债券购买者的收益率和债券持有期间的收益率。他们各自的计算公式如下：

出售者收益率 = (卖出价格 - 发行价格 + 持有期间的利息) / (发行价格 × 持有年限) × 100%

购买者收益率 = (到期本息和 - 买入价格) / (买入价格 × 剩余期限) × 100%

持有期间收益率 = (卖出价格 - 买入价格 + 持有期间的利息) / (买入价格 × 持有年限) × 100%

以上的计算公式其实并没有考虑把获得利息以后，进行再投资的因素量化考虑在内。然后把所获利息的再投资收益计入债券收益，再根据这个结果计算出的收益率即为复利收益率。

我国发行的债券有哪些类别？

发行和买卖债券的场所就是债券市场。金融市场的一个重要组成部分就是债券市场。我们可以根据不同的分类标准，债券市场可分为不同的类别。以下几种是最常见的分类：

1. 依据债券的运行过程和 market 的基本功能，就能够将债券市场分为发行市场以及流通市场。

(1) 债券发行市场，也称作一级市场，是发行单位初次出售新债券的市场。通常债券发行市场的作用是将政府、金融机构以及工商企业等为筹集资金向社会发行的债券，分散发行到投资者手中。

(2) 债券流通市场，又叫做二级市场，指的是已经发行债券买卖转让的市场。债券一经认购，也就确立了一定期限的债权债务关系，但是通过债券流通市场，投资者可以转让债权，把债券变现。

债券发行市场和流通市场相辅相成，同时也是互相依存的整体。发行市场是债券流通市场的前提和基础，也是整个债券市场的源头。而发达的流通市场则是发行市场的重要支撑，流通市场的发达是发行市场扩大的必要条件。

2. 依据市场的组织形式，债券流通市场又可进一步分为场内交易市场和场外交易市场。

我们都知道证券交易所通常是专门进行证券买卖的场所，比如我国的上海证券交易所和深圳证券交易所。所以说在证券交易所内买卖债券所形成的市场，也就是所谓的场内交易市场，这种市场组织形式其实也就是债券流通市场的比较规范的形式。交易所作为债券交易的组织者，本身也就不参加债券的买卖以及价格的决定，通常也只是为债券买卖双方创造条件，提供服务，并进行一定的监管。

一般来说，场外交易市场是在证券交易所以外进行证券交易的市场。柜台市场为场外交易市场的主体。很多的证券经营机构其实也都设有专门的证券柜台，通过柜台可以进行债券买卖。而在柜台交易市场中，证券经营机构既是交易的组织者，又是交易的参与者。除此之外，场外交易市场还包括银行间交易市场，以及一些机构投资者通过电话、电脑等通讯手段形成的市场等。现在我国债券流通市场由三部分组成，也就是沪深证券交易所市场，银行间交易市场和证券经营机构柜台交易市场。

3. 依据债券发行地点的不同，也可以将债券市场划分为国内债券市场和国际债券市场。

国内债券市场的发行者以及发行地点其实同属于一个国家，而国际债券市场的发行者和发行地点也就不属于同一个国家。

债券投资三原则

我们应该都知道投资债券既要有所收益，同时还要控制风险。根据债券的主要特点，投资债券的原则主要有以下几点：

一、收益性原则

一般国家（包括地方政府）发行的债券，通常认为是没有风险的投资，它是以政府的税收作担保的，具有充分并且安全的偿付保证；然而企业债券却存在着能不能按时偿付本息的风险，作为对这种风险的报酬，企业债券的收益性其实也必然要比政府债券高。事实上，这仅仅是其名义收益的比较，其实收益率的情况还要考虑其税收成本。

不同种类的债券收益大小也不尽相同，投资者还是应该根据自己的实际情况选择。但是不管怎么样，都应该要坚持其收益性的原则。

二、安全性原则

如今，由于经济环境有变、经营状况有变、债券发行人的资信等级也不是一成不变的，投资债券安全性问题依然存在。就以政府债券和企业债券来说的话，政府债券的安全性是绝对高的，企业债券则有时面临违约的风险，特别是企业经营不善甚至倒闭的时候，偿还全部本息的可能性不是很大，所以说，企业债券的安全性也远远不如政府债券。

对抵押债券和无抵押债券而言，有抵押品作偿债的最后担保，其安全性也就相对要高一些。然而对可转换债券和不可转换债券，由于可转换债券有随时转换成股票、作为公司的自有资产对公司的负债负责并承担更大的风险这种可能，所以安全性一定要低。

三、流动性原则

债券的流动性原则表示着收回债券本金速度的快慢。债券的流动性强从而也就意味着可以按照较快的速度将债券兑换成货币，同时再以货币计算价值不受损失，反之则也就表明债券的流动性很差。债券的期限是影响债券流动性的主要因素。期限越长，流动性也越弱；期限越短，流动性也就会变得越强。除此之外，不同类型债券的流动性也不同。倘若政府债券，在发行之后就能够上市转让，因此流动性强；企业债券的流动性通常会有很大的差别，然而对于那些资信好的大公司或规模小但是可以经营良好的公司，他们发行的债券其流动性也通常是很强的；反之，那些规模小、经营差的公司发行的债券，流动性要差得多。所以说，除了对资信等级的考虑之外，企业债券流动性的大小在相当程度上其实也就取决于投资者在买债券之前对公司业绩的考察以及评价。

学会运用电子式储蓄国债购买

什么是电子式储蓄国债呢？电子式储蓄国债是我国财政部面向境内中国公民储蓄类资金发行的，是一种以电子方式记录债权的不可流通人民币债券。

家庭投资理财一本通

电子式储蓄国债同时具有以下几个特点：

1. 针对个人投资者，不向机构投资者发行；
2. 采用实名制，不可流通转让；
3. 采用电子方式记录债权；
4. 收益安全稳定，由财政部负责还本付息，免缴利息税；
5. 鼓励持有到期；
6. 手续简化；
7. 付息方式较为多样。

电子式储蓄国债通过经财政部会同央行确认代销试点资格的中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行和北京银行（以下简称承办银行）已经开通相应系统的营业网点柜台销售（除中国农业银行和交通银行只开通了部分分行，其余5家银行绝大部分分行都可办理该项国债业务），总共预计有近6万多个营业网点参与此次发行，覆盖了全国绝大部分省份和地区。

中国人民银行选择部分商业银行为试点，面向境内中国公民发行的电子式储蓄国债，是丰富国债品种、改进国债管理模式、提高国债发行效率的一种有益创新，不仅有利于最大限度地服务和方便人民群众，而且也符合国际通行做法。

一般来说，投资者购买的电子式储蓄国债首先就是需要在一家承办银行开立或拥有个人国债托管账户，已经在商业银行柜台开立记账式国债托管账户的投资者不必重复开户。通常投资者能持本人有效身份证件，上述七家承办银行柜台办理开户。开立只能是用于储蓄国债的个人国债托管账户不收取账户开户费和维护费用。而在我们开立个人国债托管账户的同时，还应该在同一承办银行开立（或者指定）一个人民币结算账户（借记卡账户或者活期存折）作为国债账户的资金账户，用来结算兑付本金和利息。

事实上，拥有个人国债托管账户的那些投资者可用于发行期携带相关证件到账户所在的承办银行联网网点购买电子式储蓄国债。

由于电子式储蓄国债属于不可流通国债，未到期的储蓄国债可以通过提前兑取的方式变现，也就是可以在规定的时间到承办银行柜台申请提前兑取未到期电子式储蓄国债本金和利息。提前兑取也必须要做一定的利益扣除并交纳相应的手续费，而各期电子式储蓄国债提前兑取的具体条件将在各期发行公告中予以公布。投资人如果需要提前兑取，应该还要持有本人的有效身份证件、个人国债托管账户以及资金账户到原承办银行的联网网点办理相关手续。付息日以及到期日前15个工作日内开始停止办理提前兑取业务，付息日后恢复办理。

因为使用了计算机系统管理债权，所以投资者不需要专门再到银行柜台办理付息和到期兑付业务，财政部委托承办银行于付息日和到期日将储蓄国债的利息或本金直接存入投资者指定的资金账户。

电子式储蓄国债在收益方面有优势。依照规定，银行存款利息收入需要按照20%的比例缴纳。目前银行三年期的储蓄为3.24%，缴税后的实际收益为2.59%。

我们就来以一万元为例，在银行存入三年期定期存款，到期之后扣除20%利息税，存款人实得利息777.6元；假如购买票面利率为3.14%（低于储蓄存款名义利率0.1%）的三年期的固定利率固定期限电子式储蓄国债，每年就能够获得利息314元，三年下来的总和为

942元，高于存款利息164.4元。假如计算国债利息重复投资收益，电子式储蓄国债的累计收益还会更高。

倘若投资人的流动性需求只是短期的，并且不愿意接受提前兑取从而带来的利益扣除，也能够用电子式储蓄国债的债权作为质押品，再到自己承办银行办理短期质押贷款。

凭证式国债不适合提前支取

事实上，股市持续地下跌甚至暴跌，就会使得投资者再次领教到股市的高风险，然而比较稳健的国债却又在手有余钱的人面前闪闪发光。如今，买国债也就慢慢地成为了越来越多市民不约而同的选择，曾经在2007年备感凉意的国债现在却受到投资者追捧，到银行买国债的人又排起了长队。

债券市场的有很多的投资机会：企业债风险小、收益高和流动性强；新债和热门债券有套利的空间；国债回报稳定且无风险；可转债则是“保证本金的股票”。事实上投资者能够根据自己的实际情况，把握债券市场的许多机会，或者是进行价值投资获得稳健收益，也能通过波段操作进行套利。

通常国债以国家信用为基础，所以资金安全性方面很高；回报也超过同期定期存款。目前我国发行的国债主要有两种：一种为凭证式国债，一种为记账式国债。凭证式国债和记账式国债在发行方式、流通转让及还本付息方面有许多差别。因此人们在购买国债的时候，一定要根据自己的实际情况来选择究竟应该选择哪一种方式。

而凭证式国债的前身正是国库券，到期的时候一次性发放利息、归还本金。市民对它还是比较熟悉，它同时也是国家发行国债的主要方式。

投资者购买凭证式国债从购买之日起计息，可以记名，可以挂失，但不能流通。如果购买之后需要变现，可以到原购买网点提前兑取。除偿还本金外，在半年外还能按照实际持有天数及相当的利率档次计付利息。凭证式国债能为购买者带来固定并且稳定的收益，但是购买者有一点需要弄清楚：假如凭证式的国债想提前支取，那么在发行期之内它是不计息的，而在半年内支取，则就按照同期活期利率计算利息。

通常那些对于自己的资金使用时间不确定的人，最好不要去买凭证式国债，不要由于提前支取而损失了钱财。国债提前支取还要收取本金千分之一的手续费。这样的话，假如国债投资者在发行期内提前支取，不仅得不到利息，反而还要付出千分之一手续费的代价。因此凭证式国债更适合那些资金长期不用的人，尤其就适合把这部分钱存下来进行养老的老年投资的人。

什么是记账式国债？就是财政部通过无纸化方式发行的，以电脑记账方式记录债权并且可以上市交易。这类国债能够自由买卖，其流通转让较凭证式国债更安全、更方便。相对于凭证式国债，记账式国债更适合3年以内的投资，其收益与流动性都好于凭证式国债。事实上记账式的国债的净值变化是有规律可循的，记账式国债净值变化的时段其实也就主要集中在发行期结束开始上市交易，通常在这样的时段，投资者所购买的记账式国债将有可能获得溢价收益，也有可能遭受损失。只要投资者避开这个时段去购买记账式国债，就可以规避国债净值波动带来的风险。

家庭投资理财一本通

记账式国债上市交易一段时间之后，其净值也就会相对稳定，通常随着记账式国债净值变化稳定下来，投资国债持有期满的收益率也将相对稳定，可是这个收益率是由记账式国债的市场需求决定的。事实上对于那些打算持有到期的投资者来说，只要是能够避开国债净值多变的时段购买，实际上任何一只记账式国债将获得的收益率都相差不大。

股市风险相对比较大，而银行存款收益又相对较低，对于那些偏好低风险品种的投资者来说，国债为首选投资之一。在这里建议投资者的久期保持在5年左右。

个人比较适合买短期的记账式国债，倘若时间较长的话，万一市场有变化，下跌的风险也就会非常大，记账式国债投资者一定要多加注意。相对来说，年轻的投资者对信息及市场变动非常敏感，因此记账式国债更适合年轻投资者购买。

信托理财不能说的秘密

银信（信托）产品作为银行理财产品的重要组成部分，在经历了2009年的极度辉煌过后，被银监会的《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》规范了。这个《通知》上明确要求：银信合作理财产品不得投资于发行银行自身的信贷资产或票据资产。

或许有人会问：为什么要被叫停，这种产品的背后到底隐藏着什么不能说出的秘密呢？

就在2009年7月，某市民张先生说银信产品存在着法律瑕疵。抛开不完善的法律，这样的《通知》的出台应该是基于银行业的明显道德风险和潜在的业务风险。让我们举例分析一下银信理财产品背后都藏着些什么？

某商业银银行向A集团发放了一笔高达10亿元短期贷款，期限为一年，贷款利率5.31%，由B公司作担保，当贷款发放之后，该银行与信托公司一起将这笔贷款包装成了一款信托理财产品，取名为A稳健固定收益理财产品，期限1年，固定利率3.8%，向个人客户发行，募集来10亿元资金将这笔贷款“暂时归还”。

客户通过这样的转换能够得到预期3.8%的利息收入。信托公司从中抽取约0.5%的佣金，A集团借款人的义务不变、B公司的担保人义务不变。但是这家商业银行摇身一变不再是贷款人而是服务商了，自此之后银行增加了一笔10亿元的表外信托产品，同时减少了一笔10亿元的表内贷款，在不再承担贷款风险的前提下，直接赚取了 $5.31\%-3.8\%-0.5\%=1.01\%$ ，1010万元的中间业务收入。

事实上购买这个产品的客户变成了实际意义上的贷款人，也就是说：这些老百姓把手里的钱凑在一起向A集团发放了一笔10亿元的短期贷款，大家的收益也就同时取决于A集团能否归还利息，本金能否收回取决于A集团到期是否能够归还贷款。

假如说这一笔贷款最终还是按期归还了，那么客户就可以得到比同期存款利率高90%多的利息收益，而银行和信托公司从而也就赚取了无风险收益，而且某银行也能够在不占用贷款规模的前提下支持贷款客户，或者也可以得到其他方面的收益。

如果说这笔贷款不能够还本付息的话，客户也就将承担所有的损失，从而自己的储蓄也就全部变成了不良贷款。通常来说信托不承担任何责任，损失的也许会是佣金。但是该银行也不会承担任何的责任（需要承担的是声誉损失），这家银行也一定会帮助客户主张权利力争收回这笔贷款，可是这笔贷款存在着最终损失的可能。

我们要清楚地认识到这个现实：几乎所有的客户购买银信理财产品是基于对该银行的信任，而并不是对这笔贷款的认知！

其实从根本上来说，客户并不是太关心自己是把钱借给了银行还是借给了由B公司担保的A集团公司。有时候这样过分的信任会让很多人承受着巨大的贷款风险……这也就是银信产品中存在的最大问题和风险。尽管很多客户已经签署了风险告知函，但是大部分的客户可能都不会全部看完，也不会研究自己的权利和义务，不是非常了解其中的风险。人们可能都会有这样的误区：通常在人的潜意识当中认为买的是银行的产品，所以只有超额回报就不会有太大的风险，而这个风险的告知也不过是一个必需的手续。

事实上有一些银行也就无疑成为了最大的受益者：低风险甚至是没有任何的风险获利，把表内资产变成了表外资产，同时越过了存贷比的限制，还能发放更多的贷款，从而赚取了更多的收益。但是要当心如果这笔贷款出了某一些问题，那么银行也就会有很大的麻烦，但与巨大资金的损失相比，面子也就太不值钱了！

认清信托产品的种类与风险

所谓信托，即一方将资金通过信托公司融出给第三方，信托公司不过是这个融资过程的中介，负责募集资金，并监督资金的去向，借款人需要按照约定，将资金投向指定的项目。对于个人投资人，即购买信托的投资人来说，要想购买信托，最重要的是需要了解信托公司的资质、借款人投资的去向、抵押物的价值，还有收益是否符合自己的预期。还有些其他细节，比如说根据投资者自身的要求，选择相应期限、适当风险度和流动性的产品。

信托产品不同于债券

与基金相比，虽然同样是信托但却有所区别。基金只能投资于证券市场，信托产品的投资领域非常宽泛，既可以是证券市场、货币市场、房地产和基础设施，也可以是基金本身；基金是标准化的信托，可以按照单位基金在交易所上市或进行赎回申购，信托产品的认购目前主要通过签订信托合同，信托合同的份数、合同的转让和赎回等都受到限制；基金的监管方是证监会，而信托公司的监管者是银监会，两者的监管体系和监管方式存在较大差异。

债券和信托的区别在于债券有明确的票面利率，定期按照票面利率支付利息，信托只有预计收益率，到期收益的支付可以是按照预计收益率，也可以在预计收益率上下浮动；债券是债务的权证，发债主体以其全部资产作保证，信托是信托财产受益权的体现，以独立的信托财产作保证；债券一般都能上市，流动性较强，信托目前的流动性主要体现为投资者之间的转让，流动性存在不足。

其实信托理财产品的特性更接近于企业债券，尽管没有票面利率，也不能上市交易，但稳定的收益是该品种最大的特点，如天津信托一年期的“天津休波顿钢铁有限公司贷款信托”预计年收益为6.6%。而没有具体投资项目、仅确定投资方向的信托产品，如有一定的收益担保措施，其特性接近于稳定收益的实业类基金，如中信信托的“国元农业基金一号”。还有一类确定投资方向而又无收益担保措施的信托产品，若投资于证券市场则与证券投资基金类似，若投资于其他市场则与该市场的投资基金类似。

信托产品的风险随不同项目的资金运用方向、资金运用的风险控制措施、发行信托产品

家庭投资理财一本通

的公司实力等大相径庭。一般来说，资本实力较强的公司发行的、以贷款方式运用于市政项目并有相应担保措施的信托产品的风险较小，有的甚至不比发行的企业债券质量差。而运用于资本市场，或者是股权投融资的信托产品，在没有相应的风险转嫁机制下，单个产品的风险相对较大。

根据资金运用不同信托可分六大类

按照其信托计划的资金运用方向，集合资金信托可分成以下六种类型。

证券投资信托，即受托人接受委托人的委托，将信托资金按照双方的约定，投资于证券市场的信托。它可分为股票投资信托、债券投资信托和证券组合投资信托等。如国元信托的“芜湖县建设投资债权转让信托计划”。

组合投资信托，即根据委托人风险偏好，将债券、股票、基金、贷款、实业投资等金融工具，通过个性化的组合配比运作，对信托财产进行管理，使其有效增值。如中信信托的“国元农业基金一号信托”。

房地产投资信托，即受托人接受委托人的委托，将信托资金按照双方的约定，投资于房地产或房地产抵押贷款的信托。中小投资者通过房地产投资信托，以较小的资金投入间接获得了大规模房地产投资的利益。如中融信托的“园丁房地产信托贷款项目信托”。

基础建设投资信托，是指信托公司作为受托人，根据拟投资基础设施项目的资金需要状况，在适当时期向社会（委托人）公开发行为基础设施投资信托权证募集信托资金，并由受托人将信托资金按经批准的信托方案和国家有关规定投资于基础设施项目的一种资金信托。如中铁信托“绿洲 13 期凤凰湖国际生态湿地公园基础设施建设项目信托”。

贷款信托，即受托人接受委托人的委托，将委托人存入的资金，按信托计划中或其指定的对象、用途、期限、利率与金额等发放贷款，并负责到期收回贷款本息的一项金融业务。如新华信托的“梨园镇砖厂村贷款信托”。

风险投资信托，受托人接受委托人的委托，将委托人的资金，按照双方的约定，以高科技产业为投资对象，以追求长期收益为投资目标所进行的一种直接投资方式。如西安信托的“阎良国家航空高技术收益权信托”。

在我国信托业中，使得信托机构的经营状况发生恶化，不能按信托合同的约定支付信托收益和偿还信托资金的原因有三方面：一是对融资者、承租人、被担保人的资信情况，项目的技术、经济和市场情况缺乏必要的调查研究；二是对担保、抵押、反担保的各项要件审查不细，核保不严，抵押物不实，缺少法律保护措施；三是在政府干预下产生的非市场化业务。

我国信托业的流动性风险，一方面是由缺乏稳定的负债造成，信托机构不能比较方便地以合理的利率介入资金以应付资金周转不灵，从而发生支付困难；另一方面是指一些信托投资公司用信托资金投资房地产、股票、基金，由于大量资金被套牢而产生的流动性风险。

信托投资公司往往在投资中追求高回报，管理又缺乏风险控制，造成由于投资项目和合作对象选择不当使投资的实际收益低于投资成本，或没达到预期收益以及由于资金运用不当而形成的风险。

道德风险在信托业中主要是指受托人的不良行为给委托人或受益人带来损失的可能性。在目前的情形下，大多数的信托投资公司都能在主观上避免发生此类风险。

从目前信托投资公司的信托产品看，多数为集合资金信托计划，那么对于比较大型的投资项目，就不可避免地碰到数量和金额上的限制。为了规避这种限制，许多信托投资公司在进行产品创新的过程中，所用的方法就可能存在一定的政策监管风险。

不同信托产品提供的收益特性不同。因此，投资者需要仔细研究信托产品类型，在对风险收益有一个基本判断的情况下做出是否投资信托产品的决定。

学会用法律保护信托产品

信托类理财产品因其收益率较高（高于定期存款和国债）、安全性较高（高于基金和股票）的特点，越来越受到投资者的青睐。但是，“风险与利益共存”这一普遍原理同样适用于信托理财领域。尽管信托理财产品通常都采取了各种各样的风险控制措施，例如资产抵押、权利质押、第三方保证、项目公司资信审查等，但凡是投资，就注定会有风险。市场环境、监管政策、操作环节等多种因素均可影响信托理财产品的风险，例如从2008年5月底开始，监管部门要求商业银行不得再为融资性信托提供担保，这意味着银信合作类理财产品的风险系数较此前有所增加。充分认识信托理财产品的风险性，并掌握尽量避免风险和增加收益的选购技巧，这是投资者们进行信托理财时应该注意的问题。借鉴专业信托顾问机构北京信泽金理财顾问有限公司的理财经验，投资者应仔细研究信托产品，在对风险和收益有一个基本判断的情况下再做出是否投资于某一信托理财产品的决定。

第一，要选择信誉好的信托公司。投资者要认真考量信托公司的诚信度、资金实力、资产状况、历史业绩和人员素质等各方面因素，从而决定某信托公司发行的信托产品是否值得购买。

第二，要预估信托产品的盈利前景。目前市场上的信托产品大多已在事先确定了信托资金的投向，因此投资者可以透过信托资金所投资项目的行业、现金流的稳定程度、未来一定时期的市场状况等因素对项目的成功率加以预测，进而预估信托产品的盈利前景。

第三，要考察信托项目担保方的实力。如果融资方因经营出现问题而到期不能“还款付息”，预设的担保措施能否有效地补偿信托“本息”就成为决定投资者损失大小的关键。因此，在选择信托理财产品的时候，不仅应选择融资方实力雄厚的产品，而且应考察信托项目担保方的实力。一般而言，银行等金融机构担保的信托理财产品虽然收益相对会低一些，但其安全系数却较高。

第四，从各类信托理财产品本身的风险和收益状况来看，信托资金投向房地产、股票等领域的项目风险较高，收益也较高，比较适合风险承受能力较强的年轻投资者或闲置资金较充裕的高端投资者；投向能源、电力、基础设施等领域的项目则安全性较好，收益则相对较低，比较适合运用养老金或子女教育资金等长期储备金进行投资的稳健投资者。

另外，投资者在选购信托理财产品时，还应注意一些细节问题。例如：仔细阅读信托合同，了解自己的权利、义务和责任，并对自己可能要承担的风险有一个全面的把握。信托理财产品绝大多数不可提前赎回或支取资金，购买后只能持有到期，如果投资者遇到急事需要用钱而急于提前支取，可以协议转让信托受益权，但需要付出一定的手续费，因此应尽量以短期内不会动用的闲散资金投资购买信托理财产品。

家庭投资理财一本通

以吴先生为例子：吴先生经营一家制衣厂已经有五六年了，这几年对外出口形势很好，吴先生和妻子拼命工作，总算为自己挣下了百万家财。夫妻俩有一个 10 岁的女儿，由于生意繁忙，实在没办法照顾到她，只好把她交给外婆照顾。由于自己从事外贸出口生意，吴先生很担心万一哪天由于一些客观原因没有按订单交货，那就要赔上一笔较大的赔偿金。为了让女儿将来的生活有一定的经济保障，吴先生想为孩子留下一笔钱。

经过多方咨询，又找了一些金融界的朋友商量，吴先生夫妇决定投资信托产品。有了这个想法后，吴先生自己买了一些关于信托的书来看，了解了一定的信托知识。最后决定购买当地一家信托公司推出的一个 3 年期组合投资信托计划，他们一共投入 100 万元人民币购买了 this 信托产品，并制定自己的女儿作为唯一的财产受益人。做完这一切，吴先生和妻子总算松了口气，觉得这下子不用成天提心吊胆了，不管怎么说，孩子的优质生活有了保障，对父母来说算是解决了最大的一块心病。

没想到，过了两年，吴先生夫妇在一次生意中蒙受了巨大的经济损失，不仅自己所有的积蓄血本无归，还欠下一屁股债。为了还债，吴先生夫妇把他们早年买下的一套别墅和家中的两部轿车都出售掉，却仍然没有还清债务。这时，吴先生的债主得知夫妇两人还有一笔 100 万的信托投资，便向法院提请求取得这笔信托财产的收益权。法院受理后进行调查，发现这笔信托财产的受益人并不是吴先生而是其女儿，根据《信托法》规定，驳回了债权人的要求。吴先生为女儿设置的信托资金终于发挥了作用，如今，吴先生已经还清了所有的欠款，决心重整旗鼓，东山再起。先前设立的信托资金为他们解决了最大的后顾之忧。

根据我国《信托法》第十五条规定：信托财产与委托人未设立信托的其他财产有区别。设立信托后，委托人死亡或依法解散、被依法撤销、被宣告破产时，委托人不是唯一受益人的，信托存续，信托财产不作为其遗产或清算财产。吴先生的女儿是他设立的信托资产的唯一受益人，这是当初在契约中特别强调的，因此吴先生的债主无法剥夺他女儿享受信托资产收益的权利。如果当初吴先生没有想到为孩子留下这么一笔财产，在他生意失败后，可能会觉得失去动力，一蹶不振，也就不会有后来的重新努力和奋斗了。这便是信托的财产转移和保护功能。

目前，信托法规对信托公司的义务和责任做出了严格的规定，监管部门也要求信托公司向投资者申明风险并及时披露信托产品的重要信息，不少信托公司已定期向受益人披露信托财产的净值、财务信息等，广大投资者应充分行使自己的权利并最大程度地保障自己的投资权益。

用信托延续你的财富

放眼海外，声名显赫的肯尼迪家族、洛克菲勒家族，历经百年而弥新。家族财富没有因为家族主心骨的让位、辞世而分崩离析，究其原因，家族的前辈没用像往常传统的遗产继承方式进行财富转移，而是运用信托，在家族成员没有能力进行管理和掌控庞大的家族财产之前，把财产以信托的方式，委托有能力的专业机构或者人员进行管理，使家族财产得以永续及传承……

中国人有句古话：“富不过三代。”后人由于太容易得到先人的财富，不懂得珍惜，挥霍

无度，纵使家财万贯，最终落得惨淡收场。所以，将巨额财富留给后人不见得是一件好事。温州正泰集团董事长南存辉意识到：下一代不仅不一定愿意“接棒”，而且有可能没有资质来承负这样的家族财富。因此，南存辉倡议设立“败家子基金”。子女“若是成器的，可以由董事会聘请到集团工作；若不成器，是败家子，原始股东会成立一个基金，请专家管理，由基金来养那些败家子。”

实质上，南存辉提出的还是一个如何对个人财产进行长期管理的问题，而利用个人信托，这一目的就可以轻松得到实现。

个人财产的不断壮大，使人们在日常消费之余开始追求财产的保值、增值，考虑养老和子女抚养等问题。但不是每一个人都有能力、专业知识和足够的时间和精力去管理自己的财产，产生了对值得信赖的个人或专门机构提供理财服务的需求，同时，随着财产观念从传统重消费到注重财产增值与积累的转变，人们对理财方式产生多样化的渴求，普通人缺乏理财专业知识和信息，很难做出科学、稳妥的理财方案，个人信托业务收益稳定、风险水平较低、顾客高端化，利润回报率高、市场需求潜力巨大等特点，吸引了越来越多有专业优势的信托投资公司在这个市场注入强大的资金，加速了个人信托市场的创建和完善。

随着我国 20 多年经济的持续快速发展，经过几代人的努力积累，社会上涌现出了一大批民营企业、企业高级管理层，社会知名人士、知名律师、金融财务高级专业人士、教授专家以及通过其他方式积聚大量财富的隐形富翁，而如何防范风险，保证财富稳定安全，如何将奋斗一生辛苦积累的财富用来保证自己的晚年生活、保障家庭及子女将来的生活、教育和创业，并进而使所创基业持久传承都成为他们所面临的困扰。而个人信托无疑是一个非常合适的选择。

个人信托制度弥补了许多财产制度的不足。财产的所有者不仅可以通过信托设计实现自己的各种未了的心愿，而且，通过信托这一工具避免了很多财产上的纷争，更好地协调了人与人之间的关系。在欧美发达国家，个人信托占到全部信托市场 70% 左右，机构信托占 30% 左右。而目前，我国个人信托还有待发展，个人信托的观念和信任关系还需要培育，相关法律还不完善，但随着社会财富的不断增加，人们会越来越认识到个人信托制度具有的财富保值增值的巨大作用，进一步，也会有越来越多的人利用信托来达成自己的生活及人生的目标。

第四章 保险是家庭理财的防护墙：小成本 PK 大损失

未雨绸缪，认识保险为人生护航

你的人生是否有为你护航的舵手，遮雨的风帆，如果没有，那就请你买保险吧！未雨绸缪，让保险为你的人生护航。

无论个人还是家庭都希望未来有一个保障，这就需要对未来做出良好的规划，而投资保险就是现代家庭保障未来生活的一种明智选择。保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故和因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的商业保险行为。保险虽然有如此好处，但购买保险也要根据自己的经济实力，选择投保最适合自己的保险项目及保险金额。

选择适合自己的险种需要从以下几个方面考虑：

一、明确投保的目的

干什么事情都要有明确的目的，投保也不例外。投保即是投资，有了明确的目的，才能选择合适的险种。例如：爱车的人就应该选择车险；爱享受生活的人就应该选择养老保险；为了保障以后的身体健康，就要选择重大疾病保险；或者，你也可以这些险种同时选。总之，明确投保目的，避免选错险种。

二、确定保额数量，量力而行

根据保险标的不同，保险可分为人身保险和财产保险两大类。其中比较好的属财产保险。财产保险的支付金额与家庭财产保险价值大致相当。如果保险金额超过保险价值，合同中超额部分是无效的；如果保险金额低于保险价值，除非保险合同另有约定，保险公司就将按照保险金额与保险价值的比例承担赔偿责任或只能以保险金额为限赔偿。

但人身险就不同了，人身保险要求的保险金额由投保人自己确定，并按时缴纳保险费，如果自己经济状况不支出现不能承担保险费的情况，已缴的保险费会遭受很大损失，保险也就成了泡影。

三、险种期限要长短相配

保险期限长短决定投保金额的多寡，直接关系到投保人的经济利益。比如重大疾病险，一般为两年期，人寿保险至少要五年期，有些保险投保人可在期满后选择续保或停止投保。投保人可以选择适合自己的保险时间跨度、合理缴纳保费，以期获得最大收益。

四、投保重在合理投资组合

保险是风险最小的一种投资方式。懂得理财的人大都懂得将保险投资主险和附险进行组合，以期收益最大，风险最小，得到更好的保障性。如果你购买了多项保险，那么就以综合的方式投保。不仅确保资金安全，而且节省保险费，受到较大的优惠。

投保的最大好处就是未雨绸缪，为我们的人生护航。

保险的种类有哪些

我国按以下五个标准为保险进行了分类，即保险期间、保险标的、实施的形式、业务承保方式、保险机构的性质。所以我们将保险分为五大类。

一、人身保险与财产保险

根据被保险标的的不同，保险可分为人身保险与财产保险。

人身保险是以人的寿命和身体为保险标的的保险。当人们遭受不幸事故或因疾病、年老以致丧失工作能力、伤残、死亡或年老退休后，根据保险合同的规定，保险人对被保险人或受益人给付保险金或年金，以解决病、残、老、死所造成的经济困难。财产保险广义上讲，是除人身保险外的其他一切险种，包括财产损失保险、责任保险、信用保险、保证保险、农业保险等。它是以有形或无形财产及其相关利益为保险标的一类实偿性保险。

二、社会保险与商业保险

根据国内保险机构的性质，保险又可分为社会保险和商业保险。对个人投保而言，社会保险是基本，商业保险是补充。

社会保险俗称社保，是指收取保险费，形成社会保险基金，用来对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社保是最基本、最重要的保险，参加社保的好处也有很多。第一，单位、国家分担了社保的大部分保费，个人所缴比例很小。第二，享受国家的补贴。如养老、医疗等，国家给参保人不少补贴，相当于国家给参保人的福利。

商业保险又称为金融保险，是指按商业原则所进行的保险。是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对合同约定的可能发生的事故因发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、疾病、伤残或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的保险行为。商业保险根据保险的范围或保险标的的不同，又分成财产保险、人身保险、责任保险、信用保险等。

三、原保险与再保险

发生在保险人和投保人之间的保险行为，称为原保险。发生在保险人与保险人之间的保险行为，称之为再保险。

具体地说，再保险是保险人通过订立合同，将自己已投保的风险，全部或部分转移给一个或几个保险人，以降低自己所面临的风险的保险行为，我们把分出自己承保业务的保险人称为原保险人，接受再保险业务的保险人称为再保险人。

四、强制保险与自愿保险

根据实施形式的不同,保险可分为强制保险和自愿保险。自愿保险是在自愿协商的基础上,由当事人订立保险合同而实现的保险。

强制保险即法定保险,它是由国家颁布法令强制被保险人参加的保险。如建筑工人意外伤害险、煤矿工人意外伤害险、旅游意外保险、旅行社责任险、铁路旅客意外伤害险等。

五、长期业务险和短期业务险

按照保险期间分类,人身保险可分为保险期间一年以上的长期业务和保险期间一年以下(含一年)的短期业务。其中,人寿保险中大多数业务为长期业务,如终身保险、两全保险、年金保险等,其保险期间长达十几年、几十年,甚至终身,同时,这类保险储蓄性也较强;而人身保险中的意外伤害保险和健康保险及人寿保险中的定期保险大多为短期业务,其保险期间为一年或几个月,同时,这类业务储蓄性较低,保单的现金价值较小。

“备者,立身处世之大要也。国有备,则外侮不能侵;人有备,则忧虑不足虑。”了解保险的种类,进行合理的、有目的的投资,使自己做到“有备无患”。

什么人最需要买保险?

如今的保险已经是越来越普及,但是我国的保险密度和深度仍旧很低,尽管现在的保险业发展也快,国家也全力支持,但还是因为受以前不规范的保险市场的伤害以及经济保险业的发展,导致国民的保险意识不是很高,因此人们现在依然对保险有一种潜在的需求。而到底什么人最需要买保险呢?

中年人:主要指的就是40岁以上的工薪人员,他们通常是上有老、下有小,还要考虑自身退休后的生活保障,所以说必须考虑要给自己设定足够的“保险系数”,使得自己可以有足够的能力来承担家庭责任,也是为自己晚年的生活提前做好准备。

高薪阶层:由于这部分人本身收入可观,又有一定数量上的个人资产,加之自然和不可抗力的破坏因素的存在,他们也急于寻找一种稳妥的保障方式,使自己的财产更安全。保险能为他们提供人身及财产的全面保障计划。

身体欠佳者:我国目前正在进行医疗制度的改革,就是在原有的职工负担一部分的医疗费以及住院费的基础之上,一定要适当地加大职工负担的比例。这其实对于身体不好的职工而言,与公费医疗那个时代相比,还是有着很大的差别,所以他们迫切需要购买保险。

少数的单身职工家庭:通常单身职工家庭经济状况都不富裕,无法承受太大的风险,因而,他们也迫切需要购买保险。

岗位竞争激烈的职工:主要指的就是“三资”企业的高级雇员和政府部门的公务员,通常他们比一般人更加有危机感,从而也会更需要购买保险,以寻求一种安全感。

如今随着人们生活水平的不断提高以及保险意识的增强。现在的人寿保险也从而进入了千家万户。但是家中保单结构是否合理呢?

通常就可以根据家庭成员的构成、年龄、职业、收入以及健康状况为基础,然后再结合现有的保单,最终找出家庭保单最薄弱的环节(超买、不足和适度),把家庭的有限资金合

理分流，以用来整合成较为合理的保障结构。

一、以职业为线

通常城镇市民大多都在享受基本医疗保险，他们应选择医疗津贴、大病医疗保险，以弥补患病时的损失。事实上这一类险种具有缴费低、保障高的特点。倘若没有基本医疗保险（如个体工商户、自由职业者等）的人群，风险保障显得更为重要，患病及意外事故不仅增加支出，还会导致收入急剧减少。因此，保障型寿险（住院医疗、大病医疗和意外伤害保险）首选，养老保险次之，以防范意料不到的疾病、灾害打击。当然，收入颇丰的家庭，可将部分资金购买投资型寿险，以期得到高额回报。

二、以收入为线

家庭购买寿险毕竟要有一定的经济能力，通常寿险除保障功能之外，还有投资理财、储蓄的功能。一般工薪家庭可将全年收入的10%部分，用来购买寿险；家庭经济支柱更需在买保险时“经济倾斜”。

我们应该注意的是，保障型寿险适合任何人群，投资、储蓄型寿险则需量力而行，家庭保单应避免畸形现象，如巨额养老保险却无医疗、意外保险。合理组合家庭保单，防范家庭成员的风险，保障家庭资产安全、稳健地运作，是人们选择寿险的最大愿望。

三、以家庭为线

比如说一个三口之家，给孩子就应该首选学生健康险，由住院医疗、意外伤害、医疗三个险种组成，每年缴费大约在60元上下。而在孩子的成长过程中所遇到的疾病住院以及外伤门诊费用都能获得赔偿。通常来说经济宽裕的家庭，还能够加投教育储蓄、投资型寿险为未来孩子生活“锦上添花”；所以说青年、中年人应该先要考虑养老、大病保险为主，因此也要记住同时也不要遗漏高保障的意外伤害险。

投保的基本原则

并不是保险买得越多越好，因为投保是需要成本的，其根本原则是早买，按需选择等。

一、保险买得越早越好

早买保险更早地得到保障。一般情况下25岁以上，收入相对稳定的年轻人，就应可以开始考虑自己的养老计划了。为自己买一份保险，不仅保费相对不高，投资时间长，回报率大。

在年轻时，没有什么负担，经济压力比较小，缴费的压力也相对较轻。因为年龄越小，所需支付的保险费用也越少。而随着岁数增大，不仅受保障晚，经济压力大，更糟的是还可能被保险公司拒保。

二、按需选择

每个人的需求不同，所以选择的种类也不同。例如，家庭中男主人是主要收入者，且从事危险程度较高的工作，则此家庭的首要保险就应该是男主人的生命和身体的保险。

市面上针对个人或家庭的商业险种非常多，选择适应自己的，才是最有必要的。

家庭投资理财一本通

三、优先有序

投保要重视优先有序原则，即重视高额损失，自留低额损失。人们购买保险一般要考虑两点：一是发生频率，二是风险损害程度。对损害大、频率高的风险要优先考虑投保。而且保险公司一般都有一个免赔额，低于免赔额的损失保险公司是不会赔偿的，所以对于那些较小的损失，自己能承受得了的，就不用投保了。

四、诚实填写合同，及时合理变更内容

投保要填写保险合同，在填写合同时，要本着诚实的原则，病史不用隐瞒，以免在具体理赔时得不偿失。而且填写之前要看合同条款是不是很全面，通常情况下，我们应注意：常见的烧伤、撞伤等意外伤害是否被列入保险合同等。

五、不要轻易退保

退保有以下损失：一是退保时往往拿回的钱少，往往只有全部保费的 20% 退给客户，可以说是损失惨重；二是万一以后要又想投保新的保单，就要按当下的年龄计算保费，年龄越大保费就越高；三是没有了保障。

保险是给自己的人生做了一个全景的规划，关系着我们自身与整个家庭的未来。一份合理的保险投资，带来的将是无法比拟的巨大保障。

别让保险成为你的负担

买保险本身是一件很美好的事情，但如果超出了自己的经济承受范围，投保就变成噩梦了。

购买保险要根据自身的年龄、职业和收入等实际情况，量力而行。适当购买保险，既要使经济能长时期负担，又能得到应有的保障。需要澄清的一个投保误区是，未必高收入就能随心所欲地大量买保险。一个人的保险支出水平其实与其本人的可支配收入成正比。大家在购买保险前，不妨用自己的可支配收入去除以自己的总收入，如果这个比重比较大，那么可以酌情多购买一些保险，反之则要谨慎了。

在某寿险公司的宣传点前，一位 50 岁左右的先生拿着近几年来买的八份保单进行咨询，包括投资连结险、万能险、医疗险和意外险在内，每年交费近 8 万元，但他到现在也没有弄清楚自己到底买的是什么保险，这些保险会为他带来哪些好处。这位先生讲，这些保险都是熟人介绍买的。看得出，这位先生的经济状况的确不错，但像他这样年龄和家境的人最需要考虑的是个人的补充养老保险、重大疾病和医疗保险，以及其儿女的养老险，那些以分红为主的投资连接、万能保险并不适合他，但在代理人的劝说下就这样糊里糊涂买了这么多的保险。可见不少人依然缺乏对保险知识的了解。

从传统意义上讲，保险就是纯保障类保险，但伴随着保险行业的发展，除了很少一部分人只投基本保障功能的保险外，更多的人则倾向于买投资类保险。各家保险公司也因此而推出了各种侧重点不同的新产品，但最终都把重点放在“理财”上。一般来说，保险理财产品主要分为三类：分红险、万能险和投资连结险（简称投连险）。

1. 分红险投资策略较保守，收益相对其他投资险为最低，但风险也最低；分红险是长线投资，具有合同时间长、约束性强的特点，一般要等五年后甚至更长时间才开始体现出长线

投资的优势。

2. 万能险设置保底收益，保险公司投资策略为中长期增长，主要投资工具为国债、大额银行协议存款、企业债券、证券投资基金，其特点是存取灵活，收益可观；万能险跟分红险一样具有长线投资的特点。所以这种特点就决定了投资者在购买时必须充分了解保险公司的资本实力和运营状况。同时，关注保险公司的资金运作能力，如果资金运用能力不强，那么你的投资收益就有限。

3. 投连险的主要投资工具和万能险相同，不过投资策略相对激进，无保底收益，所以存在较大风险，但潜在增值性也最大。

理财专家表示，一般情况下，个人投资的合理配置应为：首先要余下 10% 的资金做应急；其余的 90% 分别为：投资类保险理财产品在个人货币资产中的比例应占 30%；股票等高风险产品约 30%，银行储蓄约占 30%。投保者可以根据这种比例，大致确定投资类保险的购买额度，只有适合自己的才是最好的。

在保险的同时进行投资是一项非常不错的理财计划，但其中利弊都有，投资者应慎重，量力而行很重要，不要让原本为保障自己而进行的投资变成了压迫自己的负担。

不同阶段如何购买保险

不同的人生时期需要购买不同的保险。买少了，会影响保障；买多了，带来经济压力，影响生活质量。在本节就为大家推荐几种不同人生时期的不同险种。

一、青年时期

人在青年时期，刚踏入社会，收入还不太稳定，这时最是需要迅速积累资金的时候，要为将来结婚、购置房产做准备。因此要求投资类型收益稳定，所以购买保险时最好选择保费较低的消费型保险，如：意外保险、健康保险、定期寿险。

个人情况：小刘，女，23岁，工作三年多，年收入三万元左右且单身。

专家推荐：个人综合意外险，社会医疗保险

推荐理由：年轻人充满活力，热爱运动，但一旦发生意外，没有太多的经济能力来支撑医药费的开支。而意外险属于消费型保险，用很低的保费就可以拥有一份回报高额的保障。所以买以上的两份保险是必不可少的。

二、家庭时期

在人到中年，有了自己的家庭后，虽然收入处于上升阶段，但上有老，下有小，面临的风险也多了起来，而自己也慢慢变老。这时在投保时就应考虑整个家庭，具体如下。

(1) 教育险。孩子还小，将来上学是一笔不小的开销，为筹措教育经费可以选择教育金等储蓄性的保险品种。为孩子的当前保险起见，还可以购买一些儿童保险的复合险种。这些险种能够覆盖孩子的教育、医疗、创业、成家、养老等，能有效保障孩子的方方面面。

(2) 购买意外疾病险。自己是家里的经济支柱，所以也是重点的投保对象，首先，为避免遭遇不幸离世，为其购买人寿保险，所投保的寿险也会全额给付养老金。其次，为避免天灾，买意外疾病险，赔偿金将给家庭设置一个保险屏障。再次，可为其他家人选择重大疾病

家庭投资理财一本通

和医疗保险，以避免万一有人患病时对家庭经济造成冲击。

(3) 购买养老保险。投资此类险种经济上有较大的自由度可以把握，因为此险种的产品有的是按年支付年金，有的是按月支付，总之可根据自己的偏好做出选择。每个人都有年老的岁月，在年轻时早做打算，为我们老了后的生活奠定基础，购买养老金类产品就是一种较好的选择。

在投资这些险种时，可对其进行适当分配，大人收入相当，就可以用收入的30%购买保险，孩子用10%的资金。

三、养老期

人到老了以后，子女都已成家立业，赡养老人的担子也逐渐移除，经济上没有什么负担了，但身子骨没有以前硬朗了，有可能患上各种慢性疾病，医疗费用是一笔不小的支出，为自己做好养老规划是必需的。不妨考虑购买医疗险。为以后可能的突发疾病早做打算。

此外，在前几个年龄阶段积累下来的积蓄都比较充分的情况下，还可以投资一些稳健型的理财产品。

购买保险就相当于规划自己的人生，规划好了，就省去了许多不必要的麻烦。

不同家庭如何购买保险

对于温饱阶层的家庭而言，经济支出有限，投保就应该先保家庭支柱。

保险的功能不仅在于提供生命的保障，而且可以转移风险，规划财务需要，因此成为一种理财的方式。但随着保险业的发展，各保险公司的险种名目繁多，销售人员也是将自家的保险说得天花乱坠，让购买者无所适从，其实，不同的家庭可以“量体裁衣”，购买不同种类的保险。

一、对于温饱阶层的家庭而言，应该先保家庭支柱

针对人群：工薪家庭，收入不高

对于收入不高的普通工薪家庭而言，如果一个四口之家年收入在6万元以下，保险的侧重点应该是大人。适合考虑险种为健康型保险，如意外伤害医疗险等。由于收入的大部分都用于家庭的日常生活开支和孩子的教育，为减轻经济压力，保险支出达到10%左右就可以了。

二、对于小康阶层的家庭来说，可以选择购买综合保险

针对人群：人到中年，收入稳定，有子女，有房有车有贷款。

推荐保险组合：车险（费用型）+家庭综合意外保险（费用型）。

如40岁的张先生是个成功的个体经营者，年收入在10万元左右，孩子刚上幼儿园，妻子有工作，像这样经济压力比较小的家庭，受险人可将全家都包括，如可以为孩子投两全寿险、教育险、附加住院医疗、健康险等；为爱人投重疾终身寿险、附加住院医疗险等费用型的保险；为自己投分红型的重疾终身寿险、费用型的附加定期寿险和附加住院医疗等。

三、对于比较富裕阶层的家庭来说，投保就应该以追求投资为目的

针对人群：退休在即，子女独立，积蓄丰厚。

推荐保险组合：家庭综合意外保险（费用型）+ 车险（费用型）。

对于这类人其财力相对而言比较丰厚，其规划重点是拥有高质量的晚年生活和将资产安全的传承。可以为自己投一些费用型及分红型的保险，如重疾终身寿险、附加住院医疗险，还可投一些理财型险种，如两全寿险、投资连结险等；为自己的爱人投一些重疾终身寿险、两全寿险、附加住院医疗险等；孩子可以投两全寿险、附加住院医疗等。其中万能险的选择不错，万能险的险种有两种，两全寿险和终身寿险。前者适合在晚年享用。后者适合资产雄厚的投资者，将来把资产定向免税转移给亲人等。

李嘉诚曾说：“别人都说我很富有，其实真正属于我个人的财富，就是给我和我的家人买了充足的人寿保险。”保险是一种未雨绸缪的科学计划，想给家庭买保险应多了解一些保险的基本知识。

签订保险合同时的注意事项

保险合同是投保人将来索赔的重要依据，签订时一定要认真仔细，据实以告。签订保险合同是投保过程中非常关键的一步，但很多投保者在读完合同以后还是不知所云。其实，看保险合同条款时，把握保单的要点是关键，一般情况下注意以下几方面内容就可以了。

一、必须仔细核实保险合同上填写的内容

在填写合同中的投保人、被保人和受益人的姓名、身份证号码时一定要是自身情况的真实反映；投保单上是否是自己的亲笔签名，还有合同中的保险品种与保险金额、每期保费是否与要求相一致等。

李琦性格外向，酷爱旅行。她的足迹遍布了大江南北。2010年底，李琦又一次决定利用年假赴云南旅行。

可不巧的是李琦在行前身份证不慎丢失。为了不耽误自己计划好的旅行，她特意赶到旅行社，询问是否可以用妹妹李冉的名义报名参加旅游活动。

在征得旅行社同意后，李琦缴纳了各种活动费用，办理了登记手续，并在旅行社保险代理处购买了《境内旅游人身意外保险》，保险费用50元，保险金额25万元，保险期限为：自旅游团出发时起至旅行结束时止，保险受益人是法定受益人。由于李琦以妹妹的名义参加旅行，在旅行社经办人员的指点下，她在保单被保险人的名字一栏里亦填写了妹妹李冉的名字。

李琦在随后的旅行团出游时，意外受伤，不治身亡，家人知道其死讯后悲痛欲绝，后发现李琦身前的投保单，于是要求保险公司赔付。认为其应当给付保险金额25万元。保险公司非常重视这项理赔要求，立即开始了仔细的审核。在核保过程中，保险公司了解到，被保险人是李冉，但真正的死者却是李琦。李琦冒其妹妹李冉的名义赴云南旅游，而真正的被保险人李冉至今安然无恙。于是在2011年1月，保险公司正式作出不予给付意外死亡保险金的决定。

面对保险公司的拒赔通知，李琦的家人非常愤怒，认为当时李琦的冒名行为是经过旅行社同意的，投保也是在相关人员的指点下才填写妹妹李冉的名字，这些都是有人证明事实存

🔑 家庭投资理财一本通

在的，不存在欺瞒的诚信问题。于是，李琦家人一气之下将该保险公司告上了法庭，最后，尽管法院判决原告胜诉，保险公司应该承担给付保险金的责任，并承担本案的诉讼费用，但原告也耗了不少精力。

综观本案，由冒名而导致的理赔困扰也恰恰证明了投保者缺乏对填写保单应有的严肃态度。

二、耐心阅读合同条款中的保险责任条款

即保险公司在哪些情况下须理赔或如何给付保险金的条款。该条款主要描述了保险的保障范围与内容，关系到投保人的核心利益，一定要仔细查看，不可敷衍了事。

三、阅读除外责任条款

该条款列举了保险公司不理赔的几种事故状况，因投保人的故意行为导致的事故，如自杀等。消费者购买保险后应避免这些情况的发生。消费者往往对此条款极不满意，尤其是在医疗险中，有些保险公司一旦被要求赔付，就依据该条款开出“除外责任书”推却责任。

四、看合同中的名词注释

此项内容所包含的名词解释是保险专用名称的正式的、统一的、具有法律效力的解释，主要是为了帮助投保人更清晰地理解保险合同的条款，是合同中必须含有的内容。在购买保险时，一定要看清、读懂这些名词解释，有的保险公司抠词抠句，有时只一字之差也可能得不到赔付。

五、看合同解除或终止情况的规定或列举

这一条说明主要规定了双方的权利与义务，投保人或保险公司在何种情况下可行使合同解除权。保险公司有不能擅自解除或终止正在履行的合同的义务，而投保人则有可随时提出解除或终止合同的权利。

在整个合同履行期间，若发生纠纷或对合同产生异议，《保险法》规定：对于保险合同的条款，保险人与投保人、被保险人或者受益人有争议时，人民法院或者仲裁机关应当作出有利于被保险人和受益人的解释。

总之，保险合同是投保人将来索赔的重要依据，要全面维护自己的权益，就要对其慎重对待，彻底弄清楚保险条款的内容后再决定要不要签署。

快速获得理赔有绝招

许多人之所以不买保险，原因之一就是“投保容易理赔难”。理赔不及时不仅影响了保险消费者的利益，也使保险公司的信誉受到了损害，那么，一旦出险后，如何才能及时得到赔付？

其实保险公司的理赔还是比较快的，就看索赔人是否清楚理赔程序。

我们可以对以下案例加以分析：

在某年9月10日，广西省桂林发生一起重大车祸，造成七人死亡、三人受伤。死难者中包括一名上海交通大学学生，她曾在学校投保了中国人寿上海分公司一年期的重大疾病、

寿险、住院医疗团体保险。

上海交通大学在获悉后，于9月11日向中国人寿报了案。中国人寿上海分公司接到交大学生工作部报案电话后，相关工作人员立即启动重大事件理赔处理程序，在交大老师的配合、支持下，迅速确定保险责任，简化管理赔手续。

因中国人寿保险公司在云南还没有设立分支机构，9月16日，中国人寿北京分公司派专机飞赴广西桂林，到现场处理这起理赔案，并很快将30万元理赔款送到了学生家属手中。

在这起理赔案中，上海交通大学及时报案确保了理赔的进行。此外，在进行取证调查时上海交通大学方面的配合也让索赔材料的核查进展顺利。由于该公司设立了重大事件理赔处理机制，虽然事故发生在法定节假日期间，但应对及时，赔偿还是进行得顺利快捷。

根据以上案例不难得出结论，要获得快速索赔，要做到以下几点：

一、及时向保险公司报案

报案是保险索赔的第一个环节。一般情况下，投保人在发生保险事故后，要根据保险合同的规定及时报案，将保险事故发生的性质、原因和程度报告给保险公司。报案时间一般限制在10日；报案方式有：电话报案、上门报案、传真式委托报案。

二、符合责任范围

报案后，保险公司的业务员会考察客户发生的事故是否在保险责任的范围内，并予以通知。保险公司只对被保险人确实因责任范围内的风险引起的损失进行赔偿，对于保险条款中的除外责任，如自杀、犯罪和投保人和被保险人的故意行为造成的事故，保险公司并不提供保障。如客户对保险公司给予的回复不满意，也可以通过阅读保险条款、向律师咨询或拨打保险公司的电话要求进行再确认。

三、提供索赔材料

索赔材料就是要求保险公司理赔的依据，主要有三类：一是事故证明，如意外事故证明、伤残证明、死亡证明等；二是医疗证明，包括诊断证明、医疗费用收据及清单等；三是受益人身份证明及与被保险人关系证明。

四、注意事项

在向保险公司索赔时，需注意的三个问题：

(1) 保险期限。根据保险合同，保险公司在约定的时间内对约定的保险事故负保险责任，这一约定时间就成为保险期限。即保险事故要求的索赔必须是发生在保险期限内，保险事故发生在保险期限内，索赔有效；保险事故发生在保险期限外，索赔无效。

(2) 索赔时效。指法律规定的被保险人和受益人享有的向保险公司提出赔偿或给付保险金权利的期间。

保险法第二十七条的规定：

人寿保险以外的其他保险的被保险人或者受益人，对保险人请求赔偿或者给付保险金的权利，自其知道保险事故发生之日起二年不行使而消灭。

人寿保险的被保险人或者受益人对保险人请求给付保险金的权利，自其知道保险事故发生之日起五年不行使而消灭。

(3) 给付保险金。保险公司收到投保方给付保险金的请求后，对属于保险责任内的，应

家庭投资理财一本通

及时对其核定，并将核定结果通知投保方。在与投保方达成给付保险金额的协议后 10 日内，应履行给付保险金义务。

要求理赔并不难，关键是要了解自己所投保险的内容，要熟悉理赔流程。

买保险与银行储蓄谁更划算？

如今有很多的人靠储蓄来增加自己的安全感，但却不知道什么时候才会是尽头。我国的储蓄存款每年总是以 1 万亿元增加，成为世界上储蓄率最高的几个国家之一。可是政府现在已经发愁：消费率太低。经济增长主要也就是依赖于投资拉动，出现了种种的弊端，但是什么时候才可以出现主要依赖消费拉动的经济增长健康模式？

通常在一些发达国家，个人工资的三分之一是用来买保险的，把生病、养老等统统交给保险公司去打理，剩余的工资想储蓄、投资还是消费都可以，完全没有后顾之忧，让自己自由地去享受生活的乐趣。这不是家庭理财的目的吗？事实上当我们的钱包鼓起之后，我们除了储蓄之外，还应该要留出部分资金购买保险。所以说我们通过保险就可以把未来生活当中很多无法预知的风险转嫁给保险公司，给家庭带来更持久的安全感。

就近十年来看，保险业已经被越来越多的人所认识和接受。但是因为很多人总是缺乏相关的保险与银行储蓄方面的知识从而误将人寿保险作为“第二储蓄”进行投资，这事实上也就是十分不理智，同时也是不可取的，甚至在有的时候会适得其反。那么买保险与银行储蓄究竟是谁更划算呢，这需要从多个方面来进行比较选择：

1. 从所有权上来看，无论到什么时候你在银行存的钱还是你的，只是暂时地让银行使用；而你自己花钱买保险花的钱就不再是你的了，这归保险公司所有，保险公司按保险合同的规定履行其义务。

2. 从存取方式上来看，在银行储蓄是存取自由的；通常保险都是带有强制储蓄的意味，其能够帮助你较迅速地积攒一笔资金，但是只有在保险期满或保险事故发生时才能拿到。

3. 从预防风险上来看，事实上保险和银行储蓄都可以为将来的风险作一定的准备，但是在它们之间总是会有很大的区别：因此用银行储蓄来应对未来的风险，其实是一种自助的行为，并没能把风险转移出去；而用保险则能把风险转移给保险公司，事实上也是一种互助合作的行为。

4. 从约期收益上来看，在银行储蓄过程当中，金额包括本金和利息，它其实也是确定的；然而在保险当中，你能得到的钱大多会是不确定的，它其实也就取决于保险事故是否发生，并且金额或许也远远高于你所缴纳的保险费；少数的一些险种除外，比如说定期养老险等，你能够得到的钱通常也会是确定的。

总而言之，其实最重要的就是必须搞清楚，保险的主要作用是保障，然而银行储蓄的主要作用也就是资金的安全以及一定的受益。通常买保险与银行储蓄，到底是哪一个更加划算，只要是能够根据自家的经济状况、身体条件以及风险防范等方面的实际出发，由你自己考虑和进行抉择。

投保少儿保险的诀窍

要想投保少儿保险，就要先从“准妈妈”开始。

一、通常在怀孕期间投保女性健康险。而普通寿险和意外险对女性孕期内发生的意外都免责，为了保障女性生育期间的风险，一些保险公司推出了针对妊娠期疾病的女性健康保险，但是通常这类保险通常都有90~180天或者是一个更长的等待期，假如说在等待期内发生保险事故，保险公司不予理赔。

二、孕期应该投保母婴保险。母婴健康保险是一种专门为孕妇以及即将出生的宝宝设计的母婴健康类保险。通常这样一类保险不但要对孕妇的妊娠期疾病、分娩或意外死亡进行保障，而且还对胎儿或新生儿的死亡、新生儿先天性疾病或者新生儿一些特定手术给予一定的保险金给付。

三、越早投保才能够越划算。事实上确定保险费率的一个主要的因素其实就是风险发生的几率，通常风险越高，保险费率也就会越大，通常被保险人年龄越大，风险发生的概率也就会越高，保险公司也就能够相应提高费率。例如10周岁的时候投保比1周岁的时候每年要多交保费1600多元。因此，在孩子年龄越小的时候投保，所交的保费也就会越少。

四、大人孩子要兼顾。通常而言，大人是家庭的主要经济支柱，是孩子的保护伞，是孩子最大保障，所以，购买保险的原则是先保大人，再保孩子；或者选择以父母一方或双方为投保人，孩子为被保险人的家庭型组合产品，这样大人和孩子就都有了保障。倘若要是大人发生意外，整个家庭的经济就将受到重大打击，更别谈孩子的保障了。

一定要尽量选择那些有豁免保费条款或附加险的险种，这一类保险的最大的优点是，通常在家长发生意外的时候，就能够豁免保费，而通常孩子的保险利益可继续享受。缴费期限越灵活越好。如年缴、三年缴等，以免由于家庭经济状况的变化而导致无法按期缴纳保费。

五、学会注重保障兼收益。通常孩子所承担的很多风险往往都是我们所无法预料的，这是因为孩子的抗风险能力较低，在给孩子挑选保险时其保障一定要尽可能地全面，不要一厢情愿地认为“我的孩子是一定不会出事的”。因此，在对孩子保险的支出预算内，家长不能只去考虑高额的教育保险金给付，还应给孩子配备一定的保障防范疾病或意外风险。

比如说0~6岁的儿童最易生病、发生小意外，给孩子准备医疗保险也是非常必要的；而7~12岁的青少年教育基金、医疗保障都应该有，这个时候年龄偏大，相对保费也就较贵，投保时可选择有现金返还功能的保险；12岁以后要培养孩子的理财习惯，可以选择现金返还类寿险，解决教育基金问题，也可选储蓄养老类保险，提前投资孩子的未来。

六、考虑孩子住院医疗保险及住院费用补贴。或许我们都知道，如今孩子生病比大人生病要可怕多了。一是相对于成年人而言，孩子的免疫力要差，非常容易得病，而且病情往往比较严重，对孩子的伤害较大；二是孩子的医疗费非常昂贵。因此，孩子一次住院的平均花费与成人没有太大差异，甚至比成年人还要多。同时，由于孩子免疫力差，生病就医的次数远远超过成人，所以投保少儿保险一定不能少了住院医疗保险及住院费用补贴。

境外出行需要买哪些险？

异国风光总是吸引着众多游客前往猎奇、采风，可是由于语言不通、人生地不熟等问题，很多的游客在境外发生意外的可能性也就大于境内，万一遭遇险情的话，及早得到救助的概率也小于境内。所以，保险对于境外游的市民，就显得尤为重要。

在日常生活当中，人们通常忽视境外出行的特别风险。第一，仍旧是意外事故以及意外医疗。第二，则就是被盗风险，特别是护照。第三，医疗急救的不便，所以就要注重防范罹患疾病的风险，特别是一些水土不服消化系统紊乱等。第四，避免因为不了解当地法规和风俗而引起法律纠纷。

所以说通常针对境外出行，都可依实际的天数、当地的消费水平等众多因素，综合考虑来选择适合的保障方式和类似产品。

事实上现在大多数的欧美国家，都是要求“先投保后签证”。所以依据欧洲这些申请国家的签证要求，所有的短期签证申请者都必须在递交签证申请材料时购买境外旅行保险和旅行紧急救援服务医疗保险，一定要证实自己可承担其在境外期间发生意外时能提供的住院费用，及医疗运返等费用不低于30万元人民币（即3万欧元），而且保险期限不少于一个月。虽然其他的国家没有这么严格的要求，但是如果你去美国、新加坡、日本这些国家医药费较高的国家旅游，医疗险的保额最好不要低于20万元人民币。而到埃及、东南亚等国，倘若行程较短的话，医疗险的保额应该在10万元人民币左右。

我们在投保方式与保险产品选择当中，还需要关注以下几个方面：

1. 旅游意外伤害保险。这类保险主要是为游客在乘坐交通工具出行时提供风险防范服务。

2. 旅游求援保险。不管是在外遗失钱包或者是丢失了自己的护照，都能够致电救援热线寻求帮助。对于出境旅游的游客，购买24小时全球紧急救援保障的保险是必备的项目。

3. 旅游救助保险。保险公司与国际（SOS）救援中心联手推出的旅游救助保险险种。消费者在投保之前一定要问清楚保险公司是和哪一个国际救援机构合作，比如说国际SOS组织就是比较好的选择。

4. 考虑购买保险的保障期限。按自己的旅游行程，根据所需保额和天数投保，为自己选择一份量身定做的保单。

5. 住宿旅客人身保险。旅客由于遭遇意外事故，或者外来袭击或随身携带物品遭盗窃、抢劫等而丢失的，保险公司按不同标准支付保险金。

6. 根据旅行地区的消费水平选择保险金额。欧美消费通常会比较高，投保金额一般在20万~30万。而那些消费水平低的国家，像泰国、越南等地10万元左右的保额就够了。

7. 出境保险，因为期限并是很长，通常费用都不高。大致的水平就是：1~3天，保费50~70元，保险金额30万元；4~7天，保费80~100元，保额30万元，如一款安盛境外旅行紧急救援保险，7天的保险期限、最高保额100万元，保费也仅90~215元。一个月的保费，普遍在250~400元。

不小心被忽悠买了保险怎么办？

2010年4月10日，小刘让自己的姐姐帮自己去农业银行存24万元。可是没想到的是，小刘的姐姐在现场工作人员的一番建议之下，改买了一份保险公司的保险，而且于次日就要签订保险合同，约定被保险人是小刘。条款规定：假如被保险人身故，保险公司赔付105%保险金。

小刘得知之后，马上就起诉至法院，认为姐姐是受到了诱导投保，且合同未经她本人签署认可，所以请求退还保险费24万元，赔偿利息损失9432元。但是该保险公司则称，以前小刘也曾经让其姐姐代购过其他的保险产品，所以说这一次是因保险收益不好提出异议，购买过程中不存在诱导。

但是法院认为，该保险合同是以被保险人身故为保险金给付条件，因此依法须由被保险人书面同意，现在没有任何被保险人书面同意的材料，所以说这应该是一份无效的合同。

市民张女士在不久之前就经历了这样一场大风波。张女士在儿子过完生日之后，拿着生日时亲戚朋友给的钱还有过年的压岁钱一共约有5000元，去一家银行去存。当她在窗口存款的时候，营业员听说需要存一年定期的，就告诉她说有一种更为合适的理财产品，称只要投入资金，每年便有分红，比银行利息高出许多。刘女士也没有问具体情况，觉得自己能多拿钱就是好事，于是就很快办了手续。到了单位上班和同事说起的时候，才得知自己是买了分红保险。第二天她到银行去问此事，那位营业员才承认所谓的理财产品就是保险，在张女士的要求下，最后办理了退保手续。

很多市民对这一规定恐怕并不知晓，就是：“银行储蓄柜台人员不能误导销售保险产品”。银监会出台的《关于进一步规范银行代理保险业务管理的通知》规定，商业银行其实也就应该合理授权营业网点代销产品的业务种类，而对于那些具有投资性的保险产品应在设有理财服务区、理财室或理财专柜以上层级（含）的网点进行销售，严禁误导销售与不当宣传。此外，代理保险销售人员要与普通储蓄柜台人员严格分离。

事实上，我们应该知道银行代售保险业务通常只是一种普遍现象，同时持有保险从业证书的银行员工能够在银行内销售保险。通过了解银保产品通常都具有一定盈利性，但是在销售的过程当中，有不少的推销人员玩文字游戏、模糊关键字眼，客户稍不注意，很难在未完全弄明白的情况下买回自己并不想买的保险。

如今随着商业银行与保险公司的合作不断地加强，银行代理保险业务得到了快速的发展，规模也就在不断地扩大，银行现在成为保险产品销售的主要渠道之一；银行开展保险代理业务，对提高商业银行的中间业务收入，满足个人多元化理财需求、提供投资渠道以及拓宽保险公司经营渠道，扩大业务规模等方面均发挥了积极的作用。并且只要你利用得合理，银保产品也就能给客户带来一定的实际效益，而且比存款收益还要高。

那么，我们购买银保产品，是否就真的像推销中所说的“零风险”？业内人士对此谈到，只要是能够利用合理，银保产品会给客户带来实际效益，就像那些手头长期有余钱的客户，假如说购买一份分红型保险，会比存款收益更高。但是与储蓄相比来说，保险业务流动性通常都比较差，客户在约定期限内，不能够自由地支取本金，不然的话就会带来较大损失。

曾经有一位消协的工作人员表示，银行代售保险不可以片面地夸大投资收益水平，如实

家庭投资理财一本通

告知保险责任、退保费用、现金价值和费用扣除等关键要素，否则就是侵害了消费者的知情权，误导消费者，消费者在遭遇保险陷阱后，可凭有力证据进行投诉。

家庭汽车保险购买有诀窍

自2010年以来，我国的家庭用车市场异常火爆，如今拥有私家车已经不再是梦想了，但是当我们买了车，随之而来的也就是保险等养车费用的问题，如今有许多的车主在买车时认为保险买得越多、越全面越好，这样一来就是出了事故也就能得到更多的赔偿，才能万无一失。事实上在国家规定的强制保险之外，再增加一些保险，能够给爱车和自己更多的安全保障。可是确实是大家所认为的：买车险越多越好吗？

其实对于那些刚刚买车，或者是准备去买车，以及从未接触过车辆的朋友而言，普遍都应该有这样的想法，总是会认为买的保险越多，自身就会越有保障。这其实是随着社会经济不断发展，所带来的风险防范意识的加强和投保意识的提高。

但是并非所有的保险都是必需的和万无一失的，买保险其实也只是转移风险、分摊损失的一种手段。

一、商业险可以酌情选择

车主除了要买交强险之外，还需要投保一些商业保险。这其中主要就包括：机动车损失保险、第三者责任险、盗抢险、车上人员险、划痕险等。

例如车损险，主要就是针对车辆之间的意外碰撞等。通常情况之下，买车的人大多是新手，开车的经验有限，比较容易出现道路交通意外，通常这个时候车损险也就能有效地减轻损失；商业第三者责任险的主要功能是，当机动车与路人出现意外时，投保人可以将理赔责任转嫁到保险公司身上，从而转移风险；需要提醒大家的是，如果居住的地方是无车库以及物业管理不到位的小区，那么盗抢险和划痕险也是必须购买的险种。

我们应当注意的就是，不计免赔的选择，许多车主都不太熟悉。简单说来，不计免赔就是补充保险公司理赔的剩余部分。举个例子来说，如果车辆只投保了车损险，在发生单方事故后，汽车的维修费为1000元，那么保险公司只按照规定承担维修费中的80%；如果购买了车损险的不计免赔，那么保险公司则承担100%维修费。换言之，车损险只投保了80%，不计免赔所保的是另外的20%。

二、交强险是必买险种

目前来说，车辆保险所涉及的险种主要就是分为交强险（国家强制性）和商业险（自愿性）。在这之中，交强险同样是车主必须购买的险种，是由保险公司对被保险机动车发生道路交通事故造成三者（不包括本车人员和被保险人）的人身伤亡、财产损失，在责任限额之内予以赔偿的强制性责任保险，是国家强制性购买的险种。

通常交强险的分项赔偿限额为：死亡伤残赔偿限额11万元、医疗费用赔偿限额1万元、财产损失赔偿限额2000元。

三、车辆保险什么时候才能生效

通常车辆保险条款对于保险期间的约定为一年。保险有效期起点也就为保险生效日的零时，但是保险起期不能早于投保日期。换句话说就是说，当天签订的车险保单，正式生效期限

为第二天零点的时候，在此之前发生的车损事件，保险公司不予理赔。

四、超额投保与重复投保的误区

1. 一定更注意避免不足投保或超额投保。假如你的汽车价值 15 万元，但是你却为其投保了 20 万元的保险，或者相反你的投保金额小于你的车价，这两种方式都是不合理的，而且也不一定能得到有效的保险保障。

2. 一定要避免重复投保。假如你在一家保险公司购买保险后，一般要再到另外的保险公司投保。

所以说，重复投保与超额投保在车险投保中并不是好事，车险赔付主要根据的是补偿原则，并不是多保就可以多赔，当补偿达到车辆实际价值时就停止赔偿了。需要提醒投保者的是，通常代理人所说的“全险”，只是多项险种投保的总称，但是并非包括全部意外。因此，投保者在购买保险的时候一定要看清合同，避免不必要的纠纷。

事实上投保也不是越多就越好。通常保险公司赔多少完全根据汽车出险的实际情况而定，并不会是因为保得多你就可以赔得多。一些保险业务人员对各种保险进行捆绑销售，从而也就谋取了利益。譬如许多银行把责任险、防盗险以及车损险捆绑起来作为基本险来销售。那些没有经验的车主从而也就糊里糊涂买了不该买或者可买可不买的保险。因此，车主在投保之前一定要细心挑选，才能够花最少的钱去获取最大的保障利益。

购买银行保险需要考虑些什么？

通过银行购买保险产品方便、快捷、网点密布……这些都是其优势所在。对于那些希望寻找到保本、稳健、并且带有一定人身保障的客户来说的话，银保其实也不失为一种选择。

选购银行保险，不管是主动到银行咨询购买相关产品，还是被动地接受了代理人员的介绍，客户其实也都必须对银保产品选购中的一些相关事宜保持“清醒的头脑”，以免最后跌入“陷阱”。

一、预期收益并不代表肯定能够实现

对于普通大众而言“收益”就是硬道理，“收益”也是激发其进行投资理财的引路者，大多数客户在咨询理财产品的时候首先就要询问的也是收益率。

其实这样的情况挺无奈，摆在一起销售的产品，客户当然会比较收益率，还不仅仅是各家公司银保产品的比较，甚至还要与银行理财产品、基金进行比较。

即使保监会早有规定，不允许保险公司以“收益比较”来推销产品，但是邮政、银行的银保产品广告上常将收益水平的内容尽量放大以吸引客户的眼球。

业内资深人士曾经说过，“不要轻信销售人员口中的预计收益、过往收益之类的数据，过往的收益数据只能代表当时的情况，保险公司并不会保证这个收益。多数情况下，分红类产品的收益与保险公司经营情况直接挂钩，倘若保险行业环境发生波动，产品分红必会受到影响；万能和投连则挂钩国债、基金、资本市场，因此还会受到投资大环境影响。”

我们也应该明白用高收益吸引顾客其实也并不一定是恶意误导，这其实是与银行保险的销售特点有着很大的关联。“假如我跟保险代理人购买，他们一般会用半个小时的时间解释分红、投连产品，尤其是在分红收益方面，合同上都会以高、中、低三个层次的收益率

家庭投资理财一本通

来进行演示。可是银行的销售人员就不会有那么多的时间，通常就要挑吸引人眼球的高收益举例。”

二、银保产品属于保险责任

其实对于客户来说，购买产品的第一步也就是要搞清楚，这个产品都是谁发行的。

事实上除了银行自有产品，代理最多的也就是基金和保险，因为基金从名称上非常容易分辨，消费者容易明白，但是保险产品通常冠之以某某理财产品的名字，消费者自然而然地觉得，不是基金就应该是银行产品。甚至将保险产品看作是新型的储蓄方式或是基金产品的也大有人在。

所以说，专家提醒客户，特别是在银行客户选择理财产品的时候，一定要问清楚该产品。以免造成产品责任不清的问题。而这一句“这到底是保险产品，还是银行理财产品、基金？”通常就能够“震慑”到销售人员，让客户从一开始就可以买得明明白白。

三、被保险人也需要签字

事实上其他理财类的产品也就只需要客户自己签字就可以完成手续，但是保险产品因为涉及到多个个体概念，所以说根据规定，假如投保人和被保险人不是同一个人的话，那么所有保险合同上也就必须有两个人的签名。

事实上一些长者会在银行选购保险作为送给子女甚至是孙辈的礼物，根本不会想到带着被保险人去签名，此时销售人员会让投保人代替签名。

通常这样的做法很普遍，但是也属于违规操作。即使现在很多保险公司对此睁一只眼闭一只眼，然而一旦发生保险事故，保险公司完全有理由拒绝赔偿。

所以专家提示，如果存在这种情况，客户可以与保险公司沟通，寻找合适的解决方法。

四、投资期限就是一把双刃剑

一般银行保险产品的年限从一年到十年不等，到底应该选择长期的还是短期的产品呢？

“时间越长，收益就越好，这一点是肯定的。银行利率、国债收益不都是这样的规律么？”一位精算师说。

可是这样的时间对于客户来说却是一把双刃剑。长期以来就能够带来更高收益，但是同时也影响资金的流动性。特别是你保险产品，退保成本比较高。所以说，客户必须在高收益和低流动性之间做出选择。

因此，客户最好明确自己未来几年内的消费计划，是不是有买房、买车、留学等大笔开销，只有那些在闲散资金才能购买银保产品，由于退保的成本实在太高。

事实上客户在签订合同之前，或者是签订合同后的七天犹豫期内，一定要仔细阅读保险合同条款。同时也要拿出打破砂锅问到底的精神，清楚保险合同中的规定，因为如果一旦保险生效的话，那么所有的处理都会按照合同办事，以后觉得自己吃了亏也很难解决。

所以说，客户必须了解产品特性、利益分配、满期时间、退保方法等问题。分红险客户还要问清楚退保时的手续费；万能险客户要问清楚进入账户的资金比例；投连险客户要问清楚资金比例、各种手续费如何收取以及各个账户的投资特征。明明白白地买保险。

医疗保险不可不知的购买技巧

众所周知的医疗保险除了具备社会保险的一些共性的功能外，还有一些特殊的功能。第一就是提高全民的健康意识。第二，促进社会生产力的发展。第三，促进卫生事业的健康发展。第四，保障劳动者的身心健康，减轻其经济负担。

我们应该都知道各单位在参加医疗保险之前都会填写《年度职工基本医疗保险缴费申报表》和《年度退休职工基本医疗保险名单》一式三联，经社会保险局审核盖章后返给用人单位一联，用人单位依据此表缴纳了基本医疗保险和超限额补充医疗保险后，即成为参保单位。

外地急诊住院的参保职工，必须都在住院后的 72 小时之内把急诊诊断结果电话通知市社会保险局，同时办理口头登记手续。等到自己的病情缓解后，转回城市定点医疗机构治疗，住院费用按急诊规定结算。经外地接诊医院确诊不属于规定急诊病种范围内住院，个人不需要急诊登记，费用自行承担。

通常而言超限额补充医疗保险都是基本医疗保险的补充，而作为医疗保险每年最高保障限额 17 万元。这其中基本医疗保险统筹基金支付限额为 2 万元，超限额补充医疗保险最高支付限额为 15 万元。

因此如果要想购买医疗保险，首先就是要去选择适合自己的险种。目前来说我国保险市场上主要有以下几种类型的医疗保险：住院医疗保险、综合医疗保险、手术医疗保险、女性医疗保险、各种各样的津贴保险和重大疾病医疗保险等。通常来说综合医疗保险涵盖了按日定额支付住院津贴和一些特殊疾病或手术等类的补偿。如果你不享受社会医疗保险保障，如自由职业者等，应考虑投保一些包括门诊、住院等在内的综合医疗保险，另外再辅之以重大疾病、意外伤害医疗和津贴等保险。

当我们在选择险种的时候，一定要注意阅读保险公司对投保年龄的限制。通常来说，最低投保年龄是出生后 90 天至年满 16 周岁不等；而最高投保年龄大致在 60 ~ 65 岁。事实上投保年纪越轻，保费也就会越便宜，所以说买医疗保险一定要趁自己年轻，越早买就越划算。除此之外，对险种和责任范围务必弄清楚。

只要我们能够明白了这些，那么接下来就是要请保险经纪人或保险代理人自己或家人做一份能全面满足你保障需求的保险计划，把各有侧重的险种进行有机组合。此外，还应该要向保险中介人详细了解下列事项。

需要了解保险单上，对免赔额是如何规定的。而免赔额即在一定金额下的费用支出由被保险人自理。假如说医疗费用低于免赔额，那么也就不能获得赔偿。

实际上如果你想了解保险合同中的犹豫期。在这段时间之内，你完全有权利向保险公司提出撤销保险合同，假如你退保的话，那么保险公司也应该无条件地退还给你所缴纳的全部保费。

通常在订立保险合同时，一定要认真去履行如实告知义务。事实上把自己目前的身体健康状况以及既往病史一定要如实地向保险公司陈述，以便让保险公司判断是否承保或以什么样的条件承保。否则保险事故发生后，保险公司可以不承担赔付责任。

我们还需要注意的一点就是，通常在订立保险合同后，假如出现不能按时缴纳保费等意

🏠 家庭投资理财一本通

外情况，最好不要轻易采取退保的解决方式，一旦退保将会给自己带来重大的损失。不妨听听保险代理人或经纪人的意见，采取灵活的方式处理。

现在绝大多数医疗保险通常都设有最高保险金额限制。就拿青少年及幼儿的情况来说，孩子一旦真的得了大病，以单一险种的赔付用来支付孩子的医疗费用，必然显得捉襟见肘。解决这种尴尬局面的最好办法就是依照自身的实际经济能力，更多地为孩子提供更全面的保障。

办理的方法就是：当地城镇居民，带着户口、身份证件及两险指定托收账户，到区社保机构就能办理，12333是全国统一的社保咨询电话，具体地址、手续、金额请向当机机构询问。

总而言之，每个人应该根据自己的实际承受能力，选择参加各种不同类型的医疗保险，因为保得越多，虽然交费越多，但保险的系数也就越大，生活也就越安心可靠。

第五章 富贵险中求：股市只让懂它的人赚钱

股票怎样入市？

近些年以来股市大热，而随着股指以愈来愈快的速度突破了一个又一个整数关口，沪深两市的新开户的股民数量也同样在急剧增加。那么新股民入市到底应该注意哪些问题呢？如何才能迅速地了解股市，逐渐成为一个成熟的投资者呢？

一、入市的准备

想买卖股票吗？非常简单。只要你有身份证，当然你还需要有买卖股票的保证金。

1. 办理深、沪证券账户卡。持自己的个人身份证，就可以到所在地的证券登记机构办理深圳、上海证券账户卡。法人持营业执照、法人委托书和经办人身份证办理。

2. 开设资金账户（保证金账户）入市前，在选定的证券商处存入你的资金，证券商也就将为你设立资金账户。

建议你订阅一份《中国证券报》或《证券时报》。知己知彼，然后上阵搏杀。

二、股票的买卖

事实上与去商场买东西所不同的就是，买卖股票你不可以直接进场讨价还价，而需要委托别人——证券商代理买卖。

1. 首先去找一家离自己的住所最近以及一个你信得过的证券商，然后走进去，按照你自己的意愿、按他们的要求，填一、二张简单的表格。假如你想要更省事的话，还能够使用小键盘、触摸屏等玩意，也可以安坐家中或办公室，轻松地使用电话委托或远程可视电话委托。

2. 深股采用“托管证券商”模式。股民通常在某一证券商处买入股票，在未办理转托管前只能在同一证券商处卖出。如果要从其他证券商处卖出股票，那么就应先办理“转托管”手续。沪股中的“指定交易点制度”，与上述办法相类似，只是没有必要办理转托管手续。

三、转托管

就目前来说股民持身份证、证券账户卡到转出证券商处就可直接转出，然后凭打印的转托管单据，再到转入券商处办理转入登记手续；上海证券交易所股票只要是能够办理撤销指定交易和办理指定交易手续即可。

四、分红派息和配股认购

1. 红股、配股权证会自动到账。

2. 股息通常是由证券商负责自动划入股民的资金账户当中。股息到账日为股权登记日后

家庭投资理财一本通

的第3个工作日。

3. 股民在证券商处缴款认购配股。缴款期限、配股交易起始日等以上市公司所刊《配股说明书》为准。

五、资金股份查询

股民持本人身份证、深沪证券账户卡，到证券商或证券登记机构处，就可以查询个人的资金、股份及其变动情况。和买卖股票同样，如果你想更省事的话，还能够使用小键盘、触摸屏和电话查询。

六、证券账户的挂失

1. 如果说账户卡遗失的话股民持身份证就可以到所在地证券登记机构申请补发。

2. 身份证、账户卡同时遗失股民持派出所出示的身份证遗失证明说明股民身份证号码、遗失原因、加贴股民照片并加盖派出所公章）、户口薄及其复印件，到所在地证券登记机构更换新的账户卡。

3. 为保证自己所持有的股份和资金的安全，如果委托他人代办挂失、换卡，则需要公证委托。

七、成交撮合规则的公正和公平

不论你身在何处，不管你是大户还是小户，你的委托指令都会在第一时间被输入证交所的电脑撮合系统进行成交配对。证交所的唯一的规则其实也就是：价格优先、时间优先。

八、股票投资的关键在于如何选股

通常我们从事股票投资就是要买进一定品种、一定数量的股票，可是当我们面对交易市场上令人眼花缭乱的众多股票，究竟买哪种或哪几种好呢？这其中牵涉的问题有很多，事实上股票投资，关键也就是在于解决买什么股票、如何买的问题。在这里我们首先给大家列举几条基本性的原则：

1. 学会选择各类股票中具有代表性的热门股。什么是热门股？这不好一概而论，通常而言在一定时期内表现活跃、被广大股民瞩目、交易额都比较大的股票常被视作热门股。由于其交易活跃，所以买卖容易，特别是在做短线的时候获利的机会也就会比较大，抛售变现的能力也较强。

2. 要选择那种业绩好、股息高的股票，其特点也就是具有较强的稳定性。不管是股市发生暴涨或暴跌，都不大容易受影响，这种股票特别是对于做中长线的人最为适宜。

3. 学会选择知名度高的公司股票，而对于不了解其底细的名气不大的公司股票，应该持一种慎重的态度。不管是做短线、中线、长线，都是如此。

4. 学会选择稳定成长公司的股票，这类公司经营状况好，利润稳步上升，而不是忽高忽低，所以这种公司的股票安全系数较高，发展前景看好，特别适于做长线者投入。

K线图一定要看懂看透

什么是K线图？如何看懂K线图？要做一个成熟的、成功的股民就要弄懂这一切。

证券投资的基本功是必须能看懂K线图。如果你作为投资者不能看懂K线图，就不能

对你所投资的股票做最基本的分析，也就不能在股市上做出相应的趋利避害的判断。

所谓的K线图，又俗称阴阳线、棒线、蜡烛线或红黑线，就是将各种股票每日、每周、每月的开盘价、收盘价、最低价、最高价等的涨跌变化状况，用图形的方式表现了出来。

K线图的特点是直观、立体感强、携带信息量大，能充分显示股价趋势的强弱、买卖双方力量平衡的变化，而且用以预测后市走向较准确，是各类电脑实时分析系统应用较多的技术分析手段。下面我们来系统认识一下K线图：

K线分为三条，最上方的一条细线称为上影线，中间的一条粗一点的线称为实体，最下面的一条细线称为下影线。

K线又有阳线和阴线之分。阳线。当股票一天的收盘价高于开盘价，即股价走势呈上升趋势时，此时，K线中部的实体以空白或红色表示，在这种情况下的K线我们称之为阳线。这时，K线上影线的长度就表示股票最高价和收盘价之间的价格之差，其中实体的长短代表股票收盘价与开盘价之间的价格之差，下影线的长度则代表开盘价和最低价之间的价格差距。

阴线。而当收盘价低于开盘价，即股价走势呈下降趋势时，我们称该情况下的K线为阴线。此时K线中部的实体为黑色。上影线的长度就表示最高价和开盘价之间的价格差，实体的长短就代表开盘价比收盘价高出的幅度，而下影线的长度则由收盘价和最低价之间的价格差大小所决定。

K线有时是阳线，有时是阴线，有时带上影线，有时带下影线，有时是十字星。不同形态的K线代表着不同的意义，反映出多方和空方双方争斗的结果，无论是多方打败空方，还是空方打败多方，或是双方势均力敌，这些情况都可以在K线形态中得到全面表现。

具体来说，不同的K线形态代表着不同的含义：

1. 光头光脚（即无上下影线）小阳线。此形态表示最低价（指在汇市、股市、期货市场、或其他金融衍生市场，某一金融产品在指定时间区间内的最低成交价格，如：人民币汇率最低价、某股票历史最低价、黄金期货当日最低价）与开盘价相同，最高价（与最低价相对的概念）与收盘价相同，即上下价位窄幅波动，此时表示买方力量逐步增加，买卖双方多头力量暂时略占优势。这种形态常在上涨初期、回调结束或盘整的时候出现。

2. 光头光脚小阴线。此形态常在下跌初期、横盘整理或反弹结束时出现。表示开盘价就是最高价，收盘价就是最低价，价格波动幅度不大，表示卖方力量有所增加，买卖双方空头力量暂时略占优势。

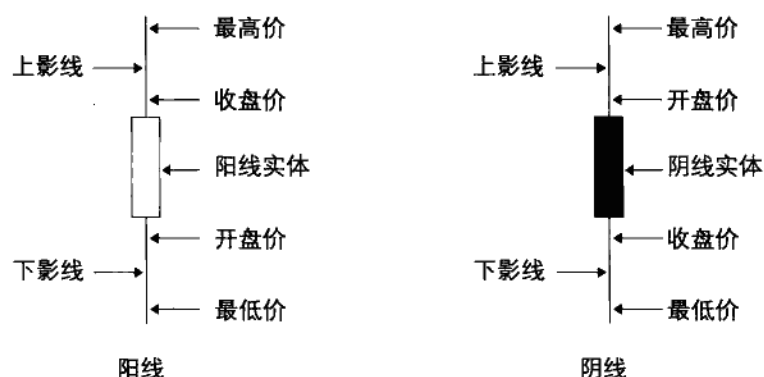
3. 光头光脚长阳线。没有上下影线，表示多方走势强劲，买方绝对占优势，空方毫无抵抗力。此情况经常出现在脱离底部的初期，回调结束后的再次上涨，及高位的拉升阶段，有时也在严重超跌后的大力度反弹中出现。

4. 光头光脚长阴线。即没有上下影线，表示空方走势强劲，卖方占绝对优势，多方毫无抵抗。经常出现在反弹结束后、头部开始下跌的初期或最后的打压过程中。

5. 带上下影线的阳线。一是上升抵抗型，表示多方在上攻途中遇到了阻力，此形态常出现在上涨途中、上涨末期或股价从低位启动遇到密集成交区，上影线和实体的比例可以反映多方遇阻的程度。上影线越长，表示压力越大，阳实体的长度越长，表示多方的力量越强。二是先跌后涨型，反映股价在低位获得买方支撑，卖方受挫，常出现在市场底部或市场调整

家庭投资理财一本通

完毕。



6. 带上下影的阴线。表示上有压力，下有支撑，总体空方占优，阴线实体越长，表明空方做空的力量越大。常出现在市场顶部或下跌途中。

7. “一”字形。此种形态常出现在股价涨停板或跌停板的时候，表示多方或空方绝对占优，被封至涨停或跌停的位置。

8. 十字星图形。表示开盘价和收盘价相同，多空力量暂时处于平衡。

9. “上”字形。表示开盘价和收盘价相同，上影线表示上方有一定的压力，常出现在市场的顶部或横盘整理中。

10. “T”字形。表示开盘价和收盘价相同，下影线表示下方有一定支撑。“T”字形常出现在市场的底部或顶部。

投资者可以通过K线的形态分析出股票的具体情况。然而，K线图用其预测股价的涨跌并非能做到百分之百的准确，它往往受到多种因素的影响。另外，很多人对于同一种图形也会有不同的理解，或做出不同的解释。因此，要想使K线图发挥准确的效用，一定要与其他多种因素以及其他技术指标结合起来，进行综合的分析和判断。

K线是一种特殊的股市市场的语言，其不同的形态有不同的含义。如果投资者能准确读懂K线的含义，把握机会，投资就会变得很轻松而有效。

如何确定最佳买入时机

股票价值的实现在于买卖，如何能在最佳时机买入优质的股票是每一个投资者关心的问题。

买股票主要是买未来，希望买到的股票在未来会涨。时间上是个很重要的因素。只要介入时间选得好，就算股票选得差点也会有赚，但如果介入时机选得不好，即便选对了股价格也不会涨，而且有被套牢的可能。那么，投资者该如何把握股票的买入点呢？具体来说，可以根据以下几个方面来确定股票的最佳买入点：

一、根据消息面判断短线买入时机

当大市处于上升趋势的初期出现了利好消息，就应及早介入；逢低买入是在当大市处于上升趋势的中期出现利好消息的时候。

二、根据股盘基本面判断买入时机

看股市的大盘行情，如有反转，就坚决选择股票介入。

根据长期投资的个股的基本面情况，如业绩属于持续稳定增长的态势，那就完全可以大胆买入。

三、根据 K 线形态确定买入时机

1. 底部明显突破时为买入时机

比如：W 底、头肩底等，在股价突破颈线点，为买点；在相对高位的时候，无论什么形态，也要小心为妙；另外，当确定为弧形底，形成 10% 的突破，为大胆买入时机。

2. 低价区小十字星连续出现时

底部连续出现小十字星，这表示股价已经止跌企稳，有主力介入的痕迹，若有较长的下影线出现更好，这说明多头位居有利地位，是买入的较好时机。重要的是：价格波动要不扩散而是趋于收敛，形态必须面临向上突破。

四、根据趋势线判断短线买入时机

有以下几种情况

1. 中期上升趋势中，股价回调时止跌回升又不突破上升趋势线

2. 股价向上突破下降趋势线后又回调至该趋势线上；

3. 股价向上突破上升通道的上轨线；

4. 股价向上突破水平趋势线时还是买入时机。

五、短线买入时机根据成交量判断

1. 缩量整理时。

股价久跌后变得价稳量缩。在空头市场，媒体上都很看坏后市，但一旦价格企稳，量也缩小时，也可买入。

2. 在第一根巨量长阳宜大胆买进。

底部量增时，价格稳步盘升（即震荡上升，涨涨停停但还是在涨），此时投资者即会加入追涨行列中，放量突破后即是一段飙涨期，所以在第一根巨量长阳宜大胆买进，就可有收获。

六、根据周线与日线的共振、二次金叉等几个现象寻找买入点

1. 周线二次金叉。

当股价（周线图）经历了一段下跌后又反弹起来突破 30 周线位时，我们称此次金叉为“周线一次金叉”。实际上此时只是庄家在建仓而已，股民不应参与，而应保持观望的态度。当股价（周线图）再次突破 30 周线时，此时为“周线二次金叉”，这意味着庄家已经洗盘结束，即股价将进入拉升期，后市将有较大的升幅。此时投资者可密切注意该股的动向，一旦其日线系统发出了买入信号，就可大胆跟进。

2. 周线与日线共振。

一周的 K 线反映的是股价的中期趋势，而一日的 K 线反映的是股价的日常波动，若周线指标与日线指标同时发现买入信号，该信号的可靠性便大增。如周线 KDJ 与日线 KDJ 产生共振，常是一个较佳的买点。日线 KDJ 变化快，随机性强，是一个敏感的指标，经常发出

家庭投资理财一本通

虚假的买卖信号，使投资者无所适从。此时只要运用周线 KDJ 与日线 KDJ 的共同金叉（从而出现“共振”），就可以过滤掉虚假的买入信号，找到高质量的真实的买入信号。不过，在实际操作时往往会碰到这样的问题：由于周线 KDJ 的变化速度比日线 KDJ 的慢，当周线 KDJ 金叉时，日线 KDJ 已提前金叉好几天了，股价也上升了一段，买入成本已经抬高。为此，激进型的投资者可选择在周线 K、J 两线勾头、将要形成金叉时就提前买入，以求降低买入成本。

介入的时机把握得不好是投资者没有赚到钱的通病，只有把握好介入时机才能取得预期盈利。

什么是 A 股、B 股、H 股、N 股、S 股

在我国上市公司的股票有 A 股，B 股，H 股，N 股和 S 股等的区分。这一区分主要就是依据股票的上市地点和所面对的投资者而定。

人民币普通股票就是 A 股的正式名称。它是由我国境内的公司发行，供境内机构、组织或个人（不含台、港、澳投资者）以人民币认购和交易的普通股股票。在 1990 年的时候，我国 A 股股票一共仅有 10 只，直到 1997 年年底，A 股股票增加到 720 只，A 股总股本为 1646 亿股，总市值达 17529 亿元人民币，与国内生产总值的比率为 22.7%。1997 年 A 股年成交量为 4471 亿股，年成交金额为 30295 亿元人民币。事实上，我国的 A 股股票市场经过几年的快速发展，现在也已经初具规模。

B 股的正式名称其实就是人民币特种股票。它是以人民币标明面值，以外币认购和买卖，在境内（上海、深圳）证券交易所上市交易的。现阶段 B 股的投资人，主要是上述几类中的机构投资者。B 股公司的注册地和上市地都在境内，只不过投资者在境外或在中国香港、澳门及台湾。它的投资人限于：外国的自然人，法人和其他组织，香港，澳门，台湾地区的自然人，法人和其他组织，定居在国外的中国公民，中国证监会规定的其他投资人。

自从 1991 年底的第一只 B 股——上海电真空 B 股发行上市以来，在经过了长达 6 年的发展，中国的 B 股市场也已经由地方性的市场从而发展到了由中国证监会统一管理的全国性市场。直到 1997 年年底，我国 B 股股票也就只有 101 只，总股本为 125 亿股，总市值为 375 亿元人民币，可以发现 B 股市场规模与 A 股市场相比要小得多。但是近些年以来，我国还在 B 股衍生产品及其他方面作了一些有益的探索。比如说 1995 年深圳南玻公司成功地发行了 B 股可转换债券，蛇口招商港务在新加坡进行了第二上市试点，沪、深两地的 4 家公司还进行了将 B 股转为一级 ADR 在美国柜台市场交易的试点等。

H 股，也就是注册地在内地，上市地在香港的外资股。香港的英文是 HongKong，所以就取其字首，在港上市外资股就叫做 H 股。依此类推，纽约的第一个英文字母是 N，新加坡的第一个英文字母是 S，纽约和新加坡上市的股票就分别叫做 N 股和 S 股。

事实上自从 1993 年在港发行青岛啤酒 H 股以来，我国也就先后挑选了 4 批共 77 家境外上市预选企业，通常这些企业都处于各行业领先地位，在一定的程度上也都体现了中国经济的整体发展水平和增长潜力。直到 1997 年底，已经有 42 家境外上市预选企业经过改制在境外上市，包括上海石化、镇海化工、庆铃汽车、北京大唐电力、南方航空等。实际上其中还

有 31 家在香港上市，6 家在香港和纽约同时上市，2 家在香港和伦敦同时上市，2 家单独在纽约上市（N 股），1 家单独在新加坡上市（S 股）。42 家境外上市企业累计筹集外资 95.6 亿美元。

股市操作误区

其实在股市当中由于利益的驱动特别地强烈，所以几乎每一分每一秒都会有人在犯错误。有句话是这么说的“错误是伟大的导师，要想让自己变得聪明，就要向错误和挫折学习”。虽然说股市没有记忆，但是同类的错误始终在不断地发生。所以就需要我们弄清股市操作的通病，下面我们就来看一下股市的操作误区：

一、错误的买卖习惯

股民通常依赖消息，指望别人替自己找到发财的路子，甚至别人怎么骗自己怎么都信。而且经常随意操作，没有自己的理念与原则，选股靠蒙，靠赌运气，看着哪个顺眼买哪个，指望一朝蒙对一夜暴富。

过度操作，偶尔也就做对一两次便就认为自己是股神，追高杀低，成十成百次犯同一种错误，不断交学费而毫无长进，这样炒股的历史便是一部被套、等套、解套、又套……的历史。

二、低效的资金管理

1. 滥买，总是听信“不将鸡蛋放在一个篮子”之类的胡言乱语，经常是东买一点西买一点，而通常几万块的钱买了十几支股票，最后才会将账户弄成杂货铺。

2. 瞎买，无论是地雷股、冬眠股或者是乱买一气，结果宝贝的现金没有生儿育女而是发霉变质，不断地缩水。

3. 不会空仓，不管是牛市还是熊市，一年四季都总是处于满仓的状态，最好的时机到来时却弹尽粮绝，春天到来之前自己却在冬天冻僵了。

事实上以上的这三点只能是低效的资金管理的三个表现，事实上还有一些别的方面需要引起我们股民的注意。

三、控制不好不同波段位置的仓位

其实通常在人气极旺的时候，很多的新股民就迫不及待地入场，经历了几次小赢之后，就自我感觉非常良好，迅速作出满仓的决定，生怕资金放着浪费了利息，而不仔细判断大盘是处于波段底部，无论是在中部还是顶部，以致先赢后输。一些老股民，包括机构，也通常会因为对形势、政策、供求判断不准，在缩量的波段底部，人气惨淡的时候恐惧杀跌轻仓。在放量的波段中部，人气恢复时从众建大半仓。而在放巨量的波段顶部、人气鼎沸时贪婪，追涨满仓。

四、不恰当的时间管理

1. 不会等待合适的买入时机，通常当大盘步步走低的时候硬是要在冬天播种，结果颗粒无收还倒贴种子。

2. 不会选择合理的持股时间。很多股民总是应该中线持股时却坚持“短线是银”，往往

家庭投资理财一本通

在金稻刚刚长芽时便割青苗；或是盲目信奉“长线是金”，苹果熟透了也不知采摘，结果终点又回到起点。

3. 不会选择合适的卖出时机，曲终人散的时候仍然是流连忘返，总是会津津有味地饱食一顿，“最后的晚餐”之后却被庄家捉去买单。

五、热衷小差告别“黑马”

通常在当大盘或个股经三大浪下跌见底后，主力为了拣回低价筹码，往往会反复震荡筑底，甚至将股价“打回老家去”。这个时候，很多的人通常心态“抖忽”，将抄底筹码在赚到几角钱小差价后就拱手相让；套牢者见股价出现反弹，便忙不迭地割肉，指望再到下面去补回来。有谁知道，主力通常在底部采取连拉小阳，或者是单兵刺探再缩回的手法建仓，通常是将底部筹码一网打尽后，从而就一路拔高，甚至创出新高，使“丑小鸭”演变成“小天鹅”。现在有很多人就是因为贪图小差价而痛失底部筹码，甚至在走出底部时割肉，酿成了与“黑马”失之交臂的悲剧。

六、总是患得患失，止损过晚

我们或许都明白这个道理患得患失是人们通过成功之路上的一块绊脚石，如果你要想在股市中有自己的立足之地，那么就不得不搬掉它。

事实上大多数的人买进股票之后，总是抱着一种“非赚不卖”的念头，心往一处（上涨）想，劲往一处（上涨）使，而害怕考虑“亏损了怎么办”的问题，以至于指数或个股从顶部下跌5%~7%时，依旧死捂不放，执迷不悟，不甘心割肉认赔。哪怕指数、个股一跌再跌，也迟迟不愿作出反应，直到人气出现恐慌，损失扩大到难以承受的地步，才如梦初醒地杀跌出局。而此时，股价往往已接近底部，割肉不久，股价便出现了大涨。

七、在反弹的时候孤注一掷

其实有的人在底部踏空，心态非常坏。总是当大盘反弹到中位的时候，就会手忙脚乱，急于凭印象补仓，全线买进以致在整轮跌势中不跌反涨的高价强势股，试图赌一下。孰知刚一买进，大盘反弹就夭折，所买的个股跳水更厉害，“整筐鸡蛋”全都被打碎。如果说适当分仓，买3~5只股票，还有获利个股与亏损个股对冲的机会。

事实上孤注一掷的做法是最不可取的，特别是在股市当中，我们要在前人的教训之下不断学习、成长，在股市中生存不可存有丝毫的马虎。

众人皆醉我独醒——炒股就是炒心态

现在有不少的投资者总是在一味地精研各种技术图形，但是当了解了上市公司基本面之后，投资成绩依旧不怎么理想，原因更是多种多样，其中之一也就是心态的问题，不会在恰当的时机舍弃，心中之结总也解不开。

进入股市的目的在于投资致富，切勿本末倒置，让股票害了你的人生。股票赚钱的机会永远在，今天没赚到，永远还有明天。为了不让你成为股市宿命输家，建设“今天没赚，永远还有明天”的观念和心态很重要。

错过买点没关系，股票向来是怎么上就怎么下，不怕没有低点让你买；这次没参与到多头行情没关系，股市操作是比气长，是场龟兔赛跑。依据经验，很少进入股市的人赚了一次

或赔了一次钱就永远退出的，乌龟是比气长的，沉住气很重要。许多操作股票失利的人，通常都是涨时追高、跌时停损卖低、或融资操作断头出现。为何散户永远被讥为“追高杀低”的一群，因为他们永远是在错过买点时自怨自艾，而忍不住追高，寄望能赚上一支涨停板，往往成为涨势末端最后一只套牢的白老鼠。而散户在股票套牢后，又常常受不了长期套牢亏损的心理压力，在跌势末端认赔出场。

心理学家认为，人的性格、能力、兴趣爱好等心理特征各不相同，并非人人都能投入“风险莫测”的股市中去的。据研究，以下几种性格的人不宜炒股。

1. 环型性格。表现为情绪极不稳定，大起大落，情绪自控能力差，极易受环境的影响，赢利时兴高采烈，忘乎所以，不知风险将至，输钱时灰心丧气，一蹶不振，怨天尤人。

2. 偏执性格。表现为个性偏激，自我评价过高，刚愎自用，在买进股票时常坚信自己的片面判断，听不进任何忠告，甚至来自股民的警告也当耳边风，当遇到挫折或失败时，则用心理投射机制迁怒别人。

3. 懦弱性格。表现为随大流，人云亦云，缺乏自信，无主见，遇事优柔寡断，总是按别人的意见做。进入股市，则为盲目跟风。往往选好的股号改来改去而与好股擦肩而过，后悔不迭。

4. 追求完美性格。即目标过高，做什么事都追求十全十美，稍有不足，即耿耿于怀，自怨自责，其表现为随意性、投机性、赌注性等方面多头全面出击，但机缘巧合的机会毕竟少，于是不能释怀。

有以上性格缺陷的人最好不要炒股，因为在遭受重大的精神刺激时，这些人容易出现心理失衡。因此，要控制赚赔的情绪，勿将不当的情绪影响自己和家人的生活。进入股市一定会赚会赔，如果你无法控制赚赔情绪，那请你“立即退出股市！”

需要强调，投资致富的目的是要带给自身和家人幸福，千万别落得财没发到，又将赚赔反复无常的情绪带给自身和家人的痛苦，如果这样，不如做个老实人，过个平平凡凡的生活就罢了。

股民炒股的悲剧或身心健康损害，大多是不懂得自我心理调适。没有一颗“平常心”的人，对挫折的防御，对突变应付都缺乏应有的认识和分析，更缺乏心理承受能力，最容易造成经常性或突发性的“急性炒股综合征”，轻者怨天尤人、长吁短叹，产生恐惧、幻觉、焦虑、妄想等心理障碍，重则精神完全崩溃，而发生精神疾病或自寻短见。

事实上在股市当中几乎所有的人都遭受过套牢之苦。就算当时自己有一万个理由也一定要支持去买某只股票，但往往就被市场中不是理由的理由弄得美梦落空。通常处于市场的复杂环境之中，万一被套住，大多数人还是采取守仓之策，即使守住不动也总会有解套之日的，但是如果一年两年五年都解不了套，资金的快速流动和增值就都是一句空话。守仓是一策，但不是上策。

其实股票炒作成败往往也就在于心态的调整，同样系于取舍之间，不少的投资者看似素质都非常高，但是他们因为难以舍弃眼前的蝇头小利，最后忽视了更长远的目标。炒股就是炒心态，其实股票成功者也就只是一年抓住了一两次被别的股民忽视的机遇。而通常机遇的获取，关键就在于投资者是否能够在投资道路上进行果断的取舍。因而进入股票市场后，大多数投资者资金都不会闲置，很多的投资者不是投资在这只股票上就是套在另一只股票上

家庭投资理财一本通

的。由此可见，炒股的心态有多么的重要。学会舍弃，有的时候要比学会技术分析重要，而更重要的是要善于化解心中之结。

抢反弹五大定律

其实反弹就是在股票市场价格连续下跌一段时间后，通常就会有一个小幅的回升，这种在下跌趋势下的回升就称之为反弹，而抢反弹指的是在股票回升的时候抢购股票的行为。下面我们就来了解一下抢反弹的五大定律：

一、抢点定律

抢反弹一定要抢到两个点：买点和热点，这两者缺一不可。因为反弹的持续时间不长，涨升空间有限，假如没有把握合适的买点，就不可以贸然追高，以免陷入被套的困境。

除此之外，每次参与的反弹行情当中必然有明显的热点，热点板块也就很容易激发市场的人气，引发较大幅度的反弹，主力资金往往以这类板块作为启动反弹的支点。通常热点股的涨升力度强，在反弹行情中，投资者只有把握住这类热点，才能真正抓住反弹的短线获利机会。

二、弹性定律

股市下跌就像皮球下落一样，跌得越猛，反弹也就会越快；跌得越深，反弹就会越高；缓缓阴跌中的反弹通常是有气无力，缺乏参与的价值，而且操作性不强；但是在暴跌中的报复性反弹和超跌反弹，也就因为具有一定的反弹获利空间，因此具有一定的参与价值和可操作性。

因此，长期在股市奋战的股民要特别注意这一点，须知“月满则亏”；另外，这一条弹性定律对于初涉股市的人来说更为重要，不要因为看到自己手中持有的股票的价格稍稍下降，就急着抛出，这样做是极为不科学和不理智的。

三、决策定律

投资决策通常以策略为主，以预测为辅。反弹行情的趋势发展通常不是很明显，行情发展的变数较大，预测的难度较大，因此，参与反弹行情一定要以策略为主，以预测为辅，当投资策略与投资预测相违背的时候，要依据策略做出买卖决定，而不能依赖预测的结果。

没有人敢肯定预测得百分之百正确，所以在紧急关头，我们还是要当机立断，以决策为主，不要执迷不悟，以预测为希望。

四、时机定律

买进时机要耐心等、卖出时机不宜等。抢反弹的操作和上涨行情中的操作不同，上涨行情中一般要等待涨势结束时，股价已经停止上涨并回落时才卖出，但是在反弹行情中的卖出不宜等待涨势将尽的时候。

抢反弹操作中要强调及早卖出，一般在有所赢利以后就要果断地卖出；如果因为某种原因暂时还没有获利，而大盘的反弹即将到达其理论空间的位置时，也要果断卖出。因为反弹行情的持续时间和涨升空间都是有限的，如果等到确认阶段性顶部后再卖出，就为时已晚了。

五、转化定律

反弹未必能演化为反转，但反转却一定由反弹演化而来。一轮跌市行情中能转化为反转的反弹只有一次，其余多次反弹都将引发更大的跌势。为了一次反转的机会而抢反弹的投资

者常常因此被套牢在下跌途中的半山腰间，所以千万不能把反弹行情当作反转行情来做。

这是股民特别需要注意的一点，不要以为股票下跌就一定会反弹，如果发现情况不对，你要及时调整，以免被套牢。

网上炒股八大注意事项

虽然网上炒股以其方便、快捷等优势赢得了越来越多的投资者的青睐，但作为在线交易的一种理财方式，其安全问题一直受到人们的关注。因此，掌握一些必要注意事项，对于确保网上炒股正确使用和资金安全是非常重要的。

如果要在网上炒股，自己先要选择一家证券公司，如国泰君安，南方证券等。现在入市保证金很低，2000元左右就可以了。有了自己的股东代码后，你就可以在证券公司办理网上炒股业务。你可以根据具体证券公司的软件进行下载，比如君安证券用的是大智慧，你只需到公司提供给你的网址上下载软件后就可以开始网上炒股了。

有些投资者由于自身防范风险意识相对较弱，有时因操作不当等原因会使股票买卖出现失误，甚至发生被人盗卖股票的现象。所以，笔者总结了网上炒股要注意的八个要点，以供读者参考：

1. 谨慎操作。网上炒股开通协议中，证券公司要求客户在输入交易信息时必须准确无误，否则造成损失，券商概不负责。因此，在输入网上买入或卖出信息时，一定要仔细核对股票代码、价位的元角分以及买入（卖出）选项后，方可点击确认。

2. 正确设置交易密码。如果证券交易密码泄露，他人在得知资金账号的情况下，就可以轻松登录你的账户，严重影响个人资金和股票的安全。所以对网上炒股者来说，必须高度重视网上交易密码的保管，密码忌用吉祥数、出生年月、电话号码等易猜数字，并应定期修改、更换。

3. 注意做好防黑防毒。目前网上黑客猖獗，病毒泛滥，如果电脑和网络缺少必要的防黑、防毒系统，一旦被“黑”，轻者会造成机器瘫痪和数据丢失，重者会造成股票交易密码等个人资料的泄露。因此，安装必要的防黑防毒软件是确保网上炒股安全的重要手段。

4. 莫忘退出交易系统。交易系统使用完毕后如不及时退出，有时可能会因为家人或同事的误操作，造成交易指令的误发；如果是在网吧等公共场所登录交易系统，使用完毕后更是应立即退出，以免造成股票和账户资金损失。

5. 及时查询、确认买卖指令。由于网络运行的不稳定性等因素，有时电脑界面显示网上委托已成功，但券商服务器却未接到其委托指令；有时电脑显示委托未成功，但当投资者再次发出指令时券商却已收到两次委托，造成了股票的重复买卖。所以，每项委托操作完毕后，应立即利用网上交易的查询选项，对发出的交易指令进行查询，以确认委托是否被券商受理或是否已成交。

6. 关注网上炒股的优惠举措。网上炒股业务减少了券商的工作量，扩大了网络公司的客户规模，所以券商和网络公司有时会组织各种优惠活动，包括赠送上网小时、减免宽带网开户费、佣金优惠等措施。因此大家要关注这些信息，并以此作为选择券商和网络公司的条件之一，不选贵的，只选实惠的。

家庭投资理财一本通

7. 同时开通电话委托。网上交易时，遇到系统繁忙或网络通讯故障，常常会影响正常登录，进而贻误买入或卖出的最佳时机。电话委托作为网上证券交易的补充，可以在网上交易暂不能使用时，解你的燃眉之急。

8. 不过分依赖系统数据。许多股民习惯用交易系统的查询选项来查看股票买入成本、股票市值等信息，由于交易系统的数据统计方式不同，个股如果遇有配股、转增或送股，交易系统记录的成本价就会出现偏差。因此，在判断股票的盈亏时应以个人记录或交割单的实际信息为准。

网上交易手续办好后，带上你的个人证件包括股东卡，到本地证券交易厅办理开户手续。最少存一千元，一次最少买 100 股。

其实在网上炒股之前，你所在的公司都会给你一个操作手册，其中会告诉你怎样看盘子，看消息，分析行情等，非常多也非常详细，最好可以自己认真钻研。不要急于买股票！首先要学习。观望一段时间，感觉入门懂了再入市，设好止盈止损位！

在这里问一句两句，不能解决根本问题。想多学习一些炒股的基本知识，不妨去书店转转，重要的是选好个股，买基本面好又超跌的股票，买价值被低估的个股，股价低有补涨要求，在底部放量；蓄势待发的股票可以适当介入消费、零售业、能源、医药行业是投资热点。当然如果自己感觉看不太懂，你可以每天关注各个地方电视台的股评，他们也会告诉你一些分析的方法。同时购买证券报或杂志什么的，早点入门。

中国股市的五字箴言

我国是文化悠久的国家，传统文化博大精深，而往往一个字就可以蕴含丰富的内容。其股票投资就可以用五个字，作为我们炒股的原则：

忍

股票市场的行情升降、涨落并非一朝一夕，而是慢慢形成的。多头市场的形成是这样，空头市场的形成也是这样。古代的圣贤们就特别讲究一个“忍”字。忍对于人们来说非常重要，所谓成大事者，必须学会忍。对于股市来说，忍也是非常重要和必要的。

因此，势未形成之前决不动心，免得杀进杀出造成冲动性的投资，要学会一个“忍”字。小不忍则乱大谋，忍一步，说不定就能赚钱。

狠

现在有一句比较时髦的话，就是“做人要对自己狠一些”，所谓的狠并不是心狠手辣地去对付别人，而是指的是要有坚强的耐心和忍耐力，以及当机立断的勇气。“狠”用在股票投资上也是很有意义的，在有些时候也是特别需要的。

在股市上，“狠”有两方面的含义。一方面，当方向错误时，要有壮士断腕的勇气认赔出场。另一方面，当方向对时，可考虑适量加码，乘胜追击。股价上升初期，如果你已经饱赚了一笔，不妨再将股票多抱持一会儿，不可轻易获利了结，可再狠狠赚他一笔。

稳

中国有句俗话说叫做“没有学会爬，就要跑了”，这句话的大概意思就是教育人们做事要一步一个脚印，要稳中求进。在股市中投资也要求稳。涉足股票市场时，以小钱作学费，细

心学习了解各个环节的细枝末节，看盘模拟作单，有几分力量作几分投资，宁下小口，不可满口，超出自己的财力。

患得患失之时，自然不可能发挥高度的智慧，取胜的把握也就比较小。所谓稳，当然不是随便跟风潮入市，要胸有成竹，对大的趋势做认真的分析，而非随波逐流；所谓稳，还要将自己的估计，结合市场的走势不断修正，并以此取胜。

准

所谓“准”，就是要当机立断，坚决果断。如果像小脚女人走路，走一步摇三下，再喘口气，是办不了大事的。如果遇事想一想，思考思考，把时间拖得太久那也是很难谈得上“准”字的。

准不是完全绝对的准确，世界上也没有十分把握的事。如果大势一路看好，就不要逆着大势做空，同时，看准了行情，心目中的价位到了就进场做多，否则，犹豫太久失去了好机会，就只能看板兴叹了。

跑

“贪”是人的一大心理敌人，自古以来就有很多人失败于这个字。所谓的“人心不足蛇吞象”，就形象地说明了贪心的害处。在股市上，贪心更是不可取的，它造成的后果可能是把原来的利润也赔进去。

在股票市场投资中，赚八分饱就走，股价反转而下可采用滤嘴原理及时撤兵，股价下跌初期，不可留恋，要壮士断腕，狠心了结。当空头市场来临，在股票筹码的持有上应尽可能减少，此时最好远离股市，待多头市场来临时，再适时进入。

做短线与反抽

看盘做短线的每个人都有一些技巧：

一、看成交量

成交量对于股市来说是一个非常重要的事情，对于股民有很大的参考价值，所以说看成交量是看盘做短线的一个窍门。

股民需要密切关注成交量。成交量一般需要按照小时分步买，成交量在低位放大时全部买，成交量在高位放大时全部卖。

二、大盘狂跌时最好选股

对于股民来说，什么时候选股、选什么样的股票，都是一件十分头痛的事情，他们往往请教资深的股票评论家或者操盘手，但是没有人能够保证可以稳赚不赔的。

但是，根据股市行情的长期观察，有人总结出大盘狂跌时最好选股票，这时就把钱全部买成涨得第一或跌得最少的股票！这样做虽然不能百分之百保证你可以赢利，但是根据以前的经验来说，把握还是很大的。

三、在涨势中不要轻视冷门股

大家都知道，股市的行情是千变万化的，你有可能一夜暴富，也有可能在一夜之间从百万富翁沦为叫花子。所以，在股市中涨势的情况下，也不要轻视了冷门股。

家庭投资理财一本通

在涨势中也不要轻视问题股，它可能是一只大黑马。但这种马适合胆大有赌一把勇气的人，心理素质不好的人不要骑。

四、均线交叉时技术回调

交叉向上回档时买进，交叉向下回档时卖出。5日和10日线都向上，且5日在10日线上时买进，只要不破10日线就不卖，这一般是在做指标技术修复。如果确认破了10日线，5日线调头向下就应卖出。因为10日线对于做庄的人来说很重要，这是他们的成本价。他们一般不会让股价跌破。但也有特强的庄在洗盘时会跌破10线。但是20日线一般不会破，否则大势不好庄家无法收拾。

五、回档缩量时买进，回档量增卖出

回档量是衡量股票买进或者卖出的一个重要标志，我们在平时对此要特别关注。根据回档量来确定股票的买卖原则是回档缩量时买进，回档量增卖出。

一般来说回档量增在主力出货时，第二天会高开。开盘价大于第一天的收盘价，或开盘不久会高过昨天的收盘价，跳空缺口也可能出现，但这样更不好出货。

六、RSI在低位徘徊三次时买入

在RSI小于10时买入，在RSI高于85时卖出，或在RSI在高位徘徊三次时卖出。股价容易创新高，RSI不能创新高时一定要卖出。KDJ可以做参考，但主力经常在尾市拉高达到骗钱的目的，专整技术人士，故一定不能只相信KDJ。

心中不必有绩优股与绩差股之分，只有强庄和弱庄之分。所以，股票也只有强势股和弱势股之分。

七、追涨杀跌有时用处大

经常在股市游荡的人经常告诉我们，不要被眼前的假象所蒙蔽，股票价格的涨和跌往往只是一瞬间的事情，所以追涨杀跌是不可取的做法。其实这并不是绝对的事情，有时候追涨杀跌的用处也是很大的。

强者恒强，弱者恒弱。炒股时间概念很重要，不要跟自己过不去。

八、看准时机快进快出

机会对于每个人来说都是平等的，差异就在于看你能不能抓住机会，该出手时就出手。在股票市场，机会的重要性也是特别需要注意的，看准时机快进快出是股民应该具备的一种素质。

高位连续三根长阴快跑，亏了也要跑。低位三根长阳买进，这是通常回升的开始。

九、看“领头羊”

中国有句老话叫作“擒贼先擒王”，可见领导对于整个队伍的作用，在股市上这句话也同样十分有效。

每个板块都有自己的领头者，看见领头的动了，就马上看其他的股票，说不定能从中分析出有用的东西呢。

反抽是指当股市形成头部或者出现破位行情后不久，大盘出现短暂的恢复上攻，对原来的头部区域和破位的位置加以确认，涨势结束之后股市仍将继续下寻支撑的一种短暂行情。在这种走势中，只有充分了解，才能把握事态：

1. 唯一结局：下跌。反抽的结局与反弹的结局有所不同，反弹行情结束后的走势变化是多样的。而与反弹明显不同的是，反抽行情的结果只有一个，那就是继续下跌。

2. 唯一策略：减磅。市场处于跌市形成初期时，投资者不宜在股指短线连续急跌之后盲目斩仓出局，这样往往损失较大。比较稳健的投资策略是要选择大盘出现反抽走势时再择机卖出。反抽行情给投资者提供了在跌市初期的最佳减磅机会，这种卖出时机通常是要选在发现反抽的上涨行情露出疲态，或触及上档阻力线的时候。

3. 唯一机会：休息。由于反抽不能改变弱市格局，结局必将是向下运行的。因此，投资者不能由于大盘稍涨了几点就盲目作出决定，这时投资者在投资思维方面应继续保持冷静谨慎，耐心等待市场机遇。

炒股要有全局观点

对于广大的股票投资者而言，值得去借鉴一些体育比赛的经验，要从全局入手。炒股也要应该要有全局的观念，因为只有那些具有全局观念的投资者，才能够成为股市当中真正的赢家。

在实际操作当中，全局观念主要体现在两个方面：

其一，重个股，更要重大势。近年来，股市里有一种非常流行的说法，叫做：轻大盘，重个股；又说：撇开大盘炒个股。事实上，这种说法是非常片面的。在大盘不稳的情况下，想要冒险出击，在看重个股的同时，首先更应看重大盘的走势。虽然当大盘处在一个相对平稳或者是稳步上扬的市况下时，这种说法具有一定的可行性，但在单边下跌特别是急跌的市道里，这种做法无疑是非常荒谬的。

其二，重时点，更要重过程。在股市里，投资者是比较注重股票在某一时间里的价格的，比如最低点和最高点、支撑位和压力位等。这些点位当然很重要，但相对于股指或股价运行的全过程来说，这些又不是最重要的了。也许在强势上扬的市道里，那最高点之上还有最高点，那压力位根本就没有压力；而在弱势下跌的市道里，情况正好相反。又如，沪指1800点下方，被视为是空头陷阱，跌破1800点，大盘会孕育反弹。然而既然只是反弹，那投资者就没有必要抱太大的希望，更加没有必要重仓出击。相反，如果是反转那就大不相同了，投资者大可满仓介入，不赚大钱绝不收兵。

而不少炒股强人总结了以下几个实战技巧：

一、超跌反弹的技巧

这是一些老股民喜欢的一个操作方法，主要是选择那些连续跌停，或者下跌50%后已经构筑止跌平台，再度下跌开始走强的股票。

所谓“物极必反”，指的是事情到了一个极限就会出现逆转，所以对于持续下跌的股票，我们应该重视。

二、追强势股

这是绝大多数散户和新股民追求的一个方法，最常见的方法有三：分别是强势背景追领先涨停板，强市尾市买多大单成交股，低位连续放大量的强势股。

追强势股是民间炒股的一种技巧，这招对于炒股经验不多的股民来说十分有用，应该引

家庭投资理财一本通

起股民的广泛重视。

三、经典形态的技巧

这是一些大户配合基本面、题材面的常用方法，最常用的经典形态有：二次放量的低位股，回抽 30 日均线受到支撑的初步多头股，突破底部箱体形态的强势股，与大盘形态同步或者落后一步的个股。

这些都是建立在大盘成交量够大的基础上的，对于资金比较少的股民来说，这个技巧要慎用。

四、资产重组的技巧

资产重组是中国股市基本面分析的最高境界，这种技巧需要收集上市公司当地党报报道的信息，特别是年底要注意公司的领导层变化与当地高级领导的讲话，同时要注意上市公司的股东变化。

股民不仅要时常关注股市的行情，对于所买股票公司的运作也要有一定的了解，这样才能加强自己所购股票的安全性。

五、环境变化的技巧

环境对于事情变化的影响是不可小视的，可以说环境和时间阶段不同，上市公司流行的基本面也不同。

股民对环境需要特别注意，因为环境的变化关系到你的股票价格，也关系到你的切身利益。

六、成长周期的技巧

成长周期也是民间炒股技术中的一个技巧，对于特定的人来说也是非常有效的，可以一试。

它是部分有过券商总部和基金经历的人喜欢的方法，因为这种信息需要熟悉上市公司或者有调研的习惯。一般情况下，这种股票在技术上容易走出上升通道。如果发现上升通道走势的股票要多分析该股的基本面是否有转好因素。

七、技术指标的技巧

一些痴迷技术的中小资金比较喜好这个方法，最常用的技术指标有三，强势大盘多头个股的宝塔线，弱市大盘的心理线（做超跌股），大盘个股同时考虑带量双 MACD。

这三个技术指标是比较有效的民间炒股技术方面的技巧，衡量自己的情况，可以选用这些一试。

八、扩张信息的技巧

有时候有的上市公司存在着股本扩张或者向优势行业扩张的可能，这种基本面分析要在报表和消息公布前后时期。

这种扩张信息的技巧并不是每个人都可以选用的，选用需要具备一定的条件，还要信息比较灵通，但是很大程度上能够促使人们在股市上获得胜利。

弱市投资误区

急于获利

弱市中是否能获利并不重要，重要的是保证资金的安全性，当趋势不明朗时，要坚决停止操作。

有的处于弱市中的股民急于获利，从而做出让自己以后后悔的事情。这是我们在股市中经常可以发现的，所以警告股民不要再闯入这个误区。

逆势而为

股市投资重在顺势而为，当行情回落时，要顺应市场趋势适当做空。具体的做空操作方式有三种：止损、先卖后买、盘中 T+0。

逆势而为对于处于弱市中的股民来说是非常不可取的一种做法，股民要谨记不要有此做法。

恐慌杀跌

在弱市的后期阶段，投资者往往被长年累月的反复持续下跌而拖累得逐渐丧失信心。一旦看见大盘再次下跌，就不计成本地盲目斩仓，这是非常不明智的。

须知，有些大盘很有可能还会东山再起，说不定以后会一路高涨呢，所以遇到这种情况还是不要恐慌，更不能盲目杀跌。

盲目抄底

弱市中有的投资者认为股价跌得深了，就大胆抄底，可是在弱市中，股价即使跌深了仍能继续下跌。

而且，投资者往往认为股价低廉才抄底的，因而往往没有后续的风险控制措施，一旦股价继续下跌。投资者往往不是及时止损，而是越跌越买，结果越套越深。

被动观望

弱市中投资者不能轻举妄动，应该以观望为主。这种观望不是一种静止不动式的观望。而是要采取积极的动态观望。在观望的过程中，随时注意市场的变化，积极选股，把握时机重新介入。

但是不要采取被动观望的方式，否则会贻误股票买卖的大好时机，让自己在股市中处于非常被动的地位。

重仓操作

当出现反弹行情时，可以用轻仓参与炒作，但不要投入过多资金，以免在遭遇市场风险时，缺乏回旋的余地。

如果此时你还要重仓操作的话，就太鲁莽了。股市行情千变万化，说不定你投入的这些资金会在短时间内被套牢呢。要有科学思维，努力探索股市运行的奥妙，避开误区，在股市里获胜。

五大素质教你成为股市达人

素质一：注意循序渐进

不要幻想着自己一夜之间就练成股市中的“绝世武功”，然后就战无不胜了。投资水平的真正提高，很多时候都必须经历市场的磨练，需要有领悟的时间过程。

所以你在股市的“功力”是需要很长时间才能够练就出来的，不是一朝一夕就可以的。循序渐进就是指你要想成为股市高手，就必须经过一段时间的磨练才能到达成。

素质二：有独立思维，不随大流

历史上，能够成就一番事业的人莫不具有自己的独立思维和想法，随大流的人什么时候也不可能闯出一片属于自己的天地。

投资者学习和应用投资技巧时，要从实际出发，根据自己的素质、经验和资金条件，选择适合自己并符合目前市场行情变化的投资方法，才能发挥最大的投资效果。

素质三：注意取长补短

我们都知道，每个人都有自己的长处，同时也绝对有自己比不上别人的短处，没有一个人能够只具备长处而没有短处的。所以，投资者要明白这一点，要想成为股市的高手，首先应该注意取长补短。

投资者自己已经掌握了哪些投资理念、技术指标、投资技巧、方法、自己拥有了什么投资工具。自己的长处在哪里，如何更好地发挥；自己的薄弱环节在哪里，如何补充学习。通过不断取长补短的学习，使自己的投资技能体系日益完善。

素质四：股市舍得之道

人们的好恶之情与使用心理决定了取舍，比如像乌鸦未必坏，可人们心理上总觉得不好而不喜欢；有时感情尚处于悲伤或喜悦状态，这种情绪也移之于物，人对物同样存在这种问题。而在证券市场中，投资者也往往凭借自己感性上的喜好进行投资，由此而导致自己感觉良好，股票天天下跌的局面。其实，我们对于事物不要太主观。需用冷静的头脑去思考，然后判断对错。如果能去掉私心杂念，冷静思考，就会明白。万物都是根据规律而形成的，我们不可凭主观见解随意区分对错。同样不可只凭主观臆断，凭一时的好恶按自己的忧喜取舍，这样就能在市场中保持一个好的心态，而真正做到有舍有得，取舍自如。

难怪古人曾说：放得下功名富贵之心，便可脱凡；放得下道德仁义之心，才可入圣。要做到“超凡人圣”就需要先要放下，要舍去；这才能有收获，能得到。所以，股市的“取舍”之道特别重要，是股市获利的必要条件之一。

素质五：要持之以恒

中国有句老话，叫做“坚持就是胜利”，无论我们做什么事情，都是贵在坚持，对于股市来说也是如此。那些自以为学有所成，因而固步自封的投资者，总是将以往的老套路沿用到已经改变的市场中，而不愿及时学习适应市场新变化的新理论、新技巧的投资者，终将被市场所淘汰。

股市是一个日新月异的市场，无论是理论技巧、还是策略方法都不可能永远有效，学习是一个不断的过程。

第六章 有空没空养只“基”：让专家打理家庭资产

基金到底是什么

通俗地说，基金就是通过汇集众多投资者资金，交给银行托管，由专业的基金管理公司负责投资于股票和债券等证券，以实现保值增值目的的一种投资工具。

“基金单位”是基金的单位，在基金初次发行时，将其基金总额划分为若干等额的整数份，每一份就是一个基金单位。基金增值部分，也就是基金投资的收益归持有基金的投资者所有，专业的托管、管理机构收取一定比例的管理费用。

我们做一个假设，进一步了解基金：假设你有一笔钱想投资债券、股票这类证券进行增值，但自己又一无精力二无专业知识，而且你钱也不算多，就想到与其他 10 个人合伙出资，雇一个投资高手，操作大家合出的资产进行投资增值。但这里面，如果 10 多个投资人都与投资高手随时交涉，那时还不乱套，于是就推举其中一个最懂行的牵头办这事。定期从大伙合出的资产中按一定比例提成给他，由他代为付给高手劳务费报酬，当然，他自己牵头出力张罗大大小小的事，包括挨家跑腿，有关风险的事向高手随时提醒着点，定期向大伙公布投资盈亏情况等，不可白忙，提成中的钱也有他的劳务费。上面这种运作方式就叫做合伙投资。将这种合伙投资的模式放大 100 倍、1000 倍，就是基金。

这种民间私下合伙投资的活动如果在出资人间建立了完备的契约合同，就是私募基金（在我国还未得到国家金融行业监管有关法规的认可）。如果这种合伙投资的活动经过国家证券行业管理部门（中国证券监督管理委员会）的审批，允许这项活动的牵头操作人向社会公开募集吸收投资者加入合伙出资，这就是发行公募基金。

基金管理公司就是资格经过中国证监会审批的合伙投资的牵头操作人，不过它是个公司法人。一方面基金公司也是合伙出资人之一，另一方面由于它牵头操作，要从大家合伙出的资产中按一定的比例每年提取基金管理费，替投资者代雇代管理负责操盘的投资高手（就是基金经理），还有帮高手收集信息搞研究打下手的人，定期公布基金的资产和收益情况。当然，基金公司的这些活动必须经过证监会批准。

基金公司和基金经理只管交易操作，不能碰钱。为了大家合伙出的资产的安全，中国证监会规定，基金的资产不能放在基金公司手里。要想不被基金公司偷着挪用，记账管钱的事要找一个擅长此事又信用高的人负责，于是这些出资（就是基金资产）就放在银行，而建成一个专门账户，由银行管账记账，称为基金托管。

当然银行的劳务费（称基金托管费）也得从大家合伙的资产中按比例抽一点按年支付。

家庭投资理财一本通

所以，基金资产相对来说只有因那些高手操作不好而被亏损的风险，基本没有被偷挪走的风险。从法律角度说，即使基金管理公司倒闭甚至托管银行出事了，向它们追债的人都无权碰基金专户的资产，因此基金资产的安全是很有保障的。

基金投资就是让专家替我们打理财富。虽然基金不能保证年年赚大钱，但起码不太可能出现大亏损，在高风险的股市中能做到这点已经很难。

证券投资基金概述

人们常说的基金，是指证券投资基金。证券投资基金是一种利益共存、风险共担的集合证券投资方式，即通过发行基金份额，集中投资者的资金，由基金托管人托管，由基金管理人管理和运用资金，从事股票、债券等金融工具投资，并将投资收益按基金投资者的投资比例进行分配的一种间接投资方式。按投资标的分类：

1. 债券基金。债券基金是一种以债券为主要投资对象的证券投资基金。由于债券的年利率固定，因而这类基金的风险较低，适合于稳健型投资者。

2. 股票基金。股票基金是指以股票为主要投资对象的证券投资基金。股票基金的投资目标侧重于追求资本利得和长期资本增值。基金管理人拟定投资组合，将资金投放到一个或几个国家，甚至是全球的股票市场，以达到分散投资、降低风险的目的。

3. 货币市场基金。货币市场基金是以货币市场为投资对象的一种基金，其投资工具期限在一年内，包括银行短期存款、国库券、公司债券、银行承兑票据及商业票据等。

4. 指数基金。指数基金是20世纪70年代以来出现的新的基金品种。为了使投资者能获得与市场平均收益相接近的投资回报，产生了一种功能上近似或等于所编制的某种证券市场价格指数的基金。

通常债券基金收益会受货币市场利率的影响，当市场利率下调时，其收益就会上升；反之，若市场利率上调，则基金收益率下降。除此以外，汇率也会影响基金的收益，管理人在购买非本国货币的债券时，往往还在外汇市场上做套期保值。

投资者之所以钟爱股票基金，原因在于可以有不同的风险类型供选择，而且可以克服股票市场普遍存在的区域性投资限制的弱点。此外，还具有变现性强、流动性强等优点。

通常，货币基金的收益会随着市场利率的下跌而降低，与债券基金正好相反。货币市场基金通常被认为是无风险或低风险的投资。

其特点是：它的投资组合等同于市场价格指数的权数比例，收益随着当期的价格指数上下波动。当价格指数上升时基金收益增加，反之收益减少。基金因始终保持当期的市场平均收益水平，因而收益不会太高，也不会太低。

证券投资基金存在的风险主要有：

1. 市场风险。基金主要投资于证券市场，投资者购买基金，相对于购买股票而言，由于能有效地分散投资和利用专家优势可能对控制风险有利。分散投资虽能在一定程度上消除来自个别公司的非系统性风险，但无法消除市场的系统性风险。因此，证券市场价格因经济因素、政治因素等各种因素的影响而产生波动时，将导致基金收益水平和净值发生变化，从而给基金投资者带来风险。

2.管理能力风险。基金管理人作为专业投资机构，比普通投资者在风险管理方面确实有某些优势，如能较好地认识风险的性质、来源和种类，能较准确的度量风险，并能够按照自己的投资目标和风险承受能力构造有效的证券组合，在市场变动的情况下，及时地对投资组合进行更新，从而将基金资产风险控制在预定的范围内等，但是，不同的基金管理人的基金投资管理水平、管理手段和管理技术存在差异，从而对基金收益水平产生影响。

3.技术风险。当计算机、通讯系统、交易网络等技术保障系统或信息网络支持出现异常情况时，可能导致基金日常的申购或赎回无法按正常时限完成、注册登记系统瘫痪、核算系统无法按正常时限显示基金净值、基金的投资交易指令无法即时传输等风险。

4.巨额赎回风险。这是开放式基金所特有的风险。若因市场剧烈波动或其他原因而连续出现巨额赎回，并导致基金管理人出现现金支付困难时，基金投资者申请巨额赎回基金份额，可能会遇到部分顺延赎回或暂停赎回等风险。

像局内人一样买基金

金融产品比世界上任何一种商品都奇特，这种“莫衷一是”的特质就像是包装盒里的冰箱，在拆开之前，你永远都不会知道压缩机的产地。2010年的基金是怎么赚到钱的？这个问题被回答了无数次，专家的智慧、2010年底的方向把握、对宏观经济的洞悉等。局内人避开了这些“花哨”的修饰词，他们的回答简单而有力——甚至有些瞠目：仓位。

有局内人曾经这样说过：“基金就是一场赛狗大会，无论你看起来多光鲜、多像一位出色的金融从业人士，一张座次表就能决定你的地位。赛狗，是澳门人喜闻乐见的博彩，在赛狗前一日，各大报章都会公开赛狗次序表，这张表上详细地写着每场比赛的狗的排位、以往的成绩、现在的赔率。这与投资者不厌其烦的排序涨跌类似，每天、每周、每个月……排名，稍有差池，‘失败’的基金会马上扫出投资清单。不管你使出的手段多恶劣，排名就是王道。”

而提到仓位，“很简单，在2006年的市场，谁敢满仓谁就赢了”，局内人说：“从数据上看更明显。40%仓位的不如60%仓位的基金，60%仓位的基金做得不如80%仓位的。你能说保持60%不好吗？从专业角度，这部分基金可能更谨慎一些，万一大盘不是单边上涨，可能仓位高的基金就要冒很大的风险。但结果就是2006年市场只有上涨，投资者只认表现最好的，风险控制的细节等，没有人关心。”

一位业界的经理曾经说：对于同一家基金，局外人看到的可能是：这家基金公司做过广告，当然有实力！这种印象在银行客户经理的介绍中又加深了一层：这经理看上去很成功，这是一家老基金公司，有丰富的经验和齐全的产品线，特别是某几只债券型基金，做得相当不错啊！但局内人却说：“我绝对不会碰这家公司的任何产品！里面乌七八糟的，可能有老鼠仓、捧角儿等不规范的行为。”

所以说，我们要像局内人一样买基金，或许也已经听惯了“长期投资”的思路，几乎每一个基金公司都会宣誓似的表达“价值”与“长期”的取向。但总会有一些奉行“价值投资”理念的基金阳奉阴违。某些基金投资究竟是“价值投资”，还是类似以前券商的“庄家做股”？

家庭投资理财一本通

但是有关资料显示，在2004年底基金持仓最多的10只股票中，中国联通、上海汽车、招商银行、宝钢股份等名列前茅。在多家基金的眼中，这些股票是具有“价值”的蓝筹股，他们声称将“长期持有”。但短短三个月的时间，2005年的第一季度，中国联通成为基金减仓量最大的股票，合计减持量达到6.57亿股，减持幅度超过44%。

种种迹象都很让人怀疑，局内人透露，有一些一直能维持高净值的基金，其中也大有奥妙。一些基金公司为了树立自己所谓的业绩“标杆”，要么通过旗下几只基金一起为某只基金“抬轿子”。因此，像局内人一样买基金，我们就能够获得更多的收益，避免不应该的损失。

其他基金概述

除上文所述之外，基金还有多种分类方式。下面我们就来看一下都有哪些其他的基金：

一、公募基金和私募基金

这是根据基金的募集方式划分的。公募基金就是那些已经通过证监会审核，可以在银行网点、证券公司网点以及各种基金营销机构进行销售，可以大做广告的，并且在各种交易行情中可以看到信息的那些基金。

私募基金是我们都看不到的，私下悄悄进行的。由于国内私募基金还不合法，他们一般都以投资公司、投资管理公司、投资咨询公司、资产管理公司等身份存在。操作方法比公募基金简单一些。一般收益比较高，但风险也比较大。

私募基金跟公募基金比较，最大的不同是，私募基金是不受基金法律保护的，只受到民法、合同法等一般的经济和民事法律保护。也就是说，证监会是不会来保护私募基金投资者的，出了问题你们自己解决，或者上法院，或者私了。

二、开放式基金和封闭式基金

这是根据基金规模和基金存续期限的可变性划分的。如果这种公募基金在宣告成立后，仍然欢迎其他投资者随时出资入股，同时也允许大家随时部分或全部地撤出自己的资金和应得的收益，这就是开放式基金。

如果这种公募基金在规定的一段时间内募集投资者结束后宣告成立（国家规定至少要达到1000个投资人和2亿元规模才能成立），就停止不再吸收其他的投资者了，并约定大伙谁也不能中途撤资退出，但以后到某年某月为止我们大家就算账散伙分包袱，中途你想变现，只能自己找其他人卖出去，这就是封闭式基金。

封闭式基金与开放式基金的区别：

1. 基金规模和存续期限的可变性不同。封闭式基金规模是固定不变的，并有明确的存续期限；开放式基金发行的基金单位是可赎回的，而且投资者可随时申购基金单位，所以基金的规模和存续期限是变化的。

2. 影响基金价格的主要因素不同。封闭式基金单位的价格更多地会受到市场供求关系的影响，价格波动较大；开放式基金的基金单位买卖价格是以基金单位对应的资产净值为基础，不会出现折价现象。

3. 收益与风险不同。由于封闭式基金的收益主要来源于二级市场的买卖差价和基金年底的分红，其风险也就来自于二级市场以及基金管理人的风险。开放式基金的收益则主要来自

于赎回价与申购价之间的差价，其风险仅为基金管理人能力的风险。

4. 对管理人的要求和投资策略不同。封闭式基金条件下，管理人没有随时要求赎回的压力，基金管理人可以实行长期的投资策略；开放式基金因为有随时申购，因此必须保留一部分基金，以便应付投资者随时赎回，进行长期投资会受到一定限制。另外，开放式基金的投资组合等信息披露的要求也比较高。

三、公司型基金和契约型基金

这是根据基金的组织形式划分的。公司型基金依公司法成立，通过发行基金份额将集中起来的资金投资于各种有价证券。公司型投资基金在组织形式上与股份有限公司类似，基金公司资产为投资者（股东）所有，由股东选举董事会，由董事会选聘基金管理人，基金管理人负责管理基金业务。

公司型基金的设立要在工商管理部门和证券交易委员会注册，同时还要在股票发行的交易所在地登记。公司型基金的组织结构主要有以下几个方面当事人：基金股东、基金公司、投资顾问或基金管理人、基金保管人、基金转换代理人、基金主承销商。

契约型基金，也称信托型投资基金，它是依据信托契约通过发行受益凭证而组建的投资基金。该类基金一般由基金管理人、基金托管人及投资者三方当事人订立信托契约。基金管理人可以作为基金的发起人，通过发行受益凭证将资金筹集起来组成信托财产，并依据信托契约，由基金托管人负责保管信托财产，具体办理证券、现金管理及有关的代理业务等；投资者也是受益凭证的持有人，通过购买受益凭证，参与基金投资，享有投资收益。基金发行的受益凭证表明投资者对投资基金所享有的权益。

四、成长型基金、平衡型基金和收益型基金

这是根据基金的风险收益特征划分的。成长型基金的目标在于长期为投资者的资金提供不断增长的机会，相对而言收益较高，风险也较大。

收益型基金则偏重为投资人带来比较稳定的收益，投资对象以债券、票据为主，收益不是很高，但风险较低。

平衡型基金则介于成长型和收益型中间，把资金分散投资于股票和债券。

五、特殊种类的基金

除了上面介绍的一些分类方法，还有一些比较特殊的种类基金类型，较常见的有以下几种。

1. 可转换公司债基金。投资于可转换公司债券。股市低迷时可享受债券的固定利息收入。股市前景较好时，则可依当初约定的转换条件，转换成股票，具备“进可攻、退可守”的特点。

2. 伞型基金。伞型基金的组成，是基金下有一群投资于不同标的的子基金，且各子基金的管理工作均独立进行。只要投资于任何一个子基金，即可任意转换到另一个子基金，不需额外负担费用。

3. QDII 是 Qualified Domestic Institutional Investor（合格的境内机构投资者）的首字缩写。它是在一国境内设立，经该国有关部门批准从事境外证券市场的股票、债券等有价证券业务的证券投资基金。和 QFII（Qualified Foreign Institutional Investors）一样，它也是在货币没有实现完全可自由兑换、资本项目尚未开放的情况下，有限度地允许境内投资者投资境外证券

家庭投资理财一本通

市场的一项过渡性的制度安排。

4. 基金中的基金。顾名思义，这类基金的投资标的就是基金，而非股票、债券等，因此又被称为组合基金。基金公司集合客户资金后，再投资自己旗下或别家基金公司目前最有增值潜力的基金，搭配成一个投资组合。

5. 对冲基金。对冲基金英文名称为 Hedge Fund，意为“风险对冲过基金”，起源于 50 年代初美国，当时的操作宗旨是利用期货、期权等金融衍生产品以及对相关联的不同股票进行实买空卖、风险对冲操作技巧一定程度上可规避和化解投资风险。这类基金给予基金经理人充分授权和资金运用的自由度，基金的表现全赖基金经理的操盘功力，以及对有获利潜能标的物的先知灼见。1949 年世界上诞生了第一个有限合作制琼斯对冲基金，虽然对冲基金 20 世纪 50 年代已经出现，但是它接下来三十年间并未引起人们太多关注。直到上世纪 80 年代随着金融自由化发展，对冲基金才有了更广阔投资机会，从此进入了快速发展阶段。

每个类型的基金都有各自的特点，投资基金应该选择适合自己的投资类型，可以减少风险，提高收益。

基金申购问题解答

基金申购是指投资者到基金管理公司或选定的基金代销机构开设基金账户，按照规定的程序申请购买基金份额的行为。其实基金申购的办法并不复杂，申请途径也是比较多的，一般来，投资者可以在以下几个地方申购按照适合自己的办法申请。

1. 直接到基金公司直销柜台申购。

2. 到银行网点申购。银行的大部分营业网点都有专门营业人员负责此项业务。

3. 到有代销资格的券商营业部购买。大部分大型券商都开通了申购通道，投资者可以直接到这些券商的营业部申购。

4. 有些公司还开通了网上申购服务，投资者足不出户即可申购，方便快捷。

另外，知道了申购途径，就要了解基金的申购方法，包括以下几种：

一、成本平均法

即每隔相同的一段时间，以固定的资金投资于某一相同的基金。这样可以积少成多，让小钱积累成一笔不小的财富。这种投资方式操作起来也不复杂，只需与销售基金的银行签订一份“定时定额扣款委托书”，约定每月的申购金额，银行就会定期自动扣款买基金。

二、价值平均法

价值平均法指的是在市价过低的时候，增加投资的数量；反之，在价格较高时，则减少投资，甚至可以出售一部分基金。

这是一种安全性比较强的基金申购方法，一般不会出现什么大问题，求稳的投资者可以考虑选用这种方法。

三、金字塔申购法

一次申购法即一次性将基金申购完毕，是最常见的申购方法，除此之外还有三种申购方法。

一般先用二分之一的资金申购，如果买入后该基金不涨反跌，则不宜追加投资，而是等该基金净值出现上升时，再在某价位买进三分之一的基金，如此在上涨中不断追加买入，直到某一价位“建仓”完毕。这就像一个“金字塔”，低价时买的多，高价时买的少，综合购买成本较低，赢利能力自然也就较强。

投资者购买基金的目的是能够获利，除了抛售基金收回投资外，基金分红也是投资者获得收益的一个重要渠道。基金分红方式是指基金公司将基金收益的一部分派发给投资者的一种投资回报方式。

基金分红方式可以分为现金分红方式和红利再投资方式两种。

一、现金分红方式

现金分红方式就是基金公司将基金收益的一部分，以现金派发给基金投资者的一种分红方式。

二、红利再投资方式

红利再投资方式就是基金投资者将分红所得现金红利再投资该基金，以获得基金份额的一种方式。

根据《证券投资基金运作管理办法》的规定，如果投资者没有指定分红方式，则默认分红方式为现金分红方式。也就是说基金管理公司默认的分红方式为现金分红方式。但是，基金投资者可以在权益登记日之前，去你所购买基金的基金销售机构进行分红方式的选择和修改所需的分红方式。

基金投资及持有基金投资逐渐为广大个人投资者所接受，业内人士认为，投资者应更好地把握好基金投资的方法。基金持有期的确定是一个非常重要的因素，它关系到基金的收益，所以应该引起大家的广泛重视。

买基金不仅要选好基金和分批买入，基金作为一种专家理财产品，讲究的还是长期投资收益，要长期持有。

挑选老基金和新基金。投资者在挑选老基金和新基金时常会左右为难。认购新基金感觉建仓期太长，但是净值低手续费便宜；而申购老基金却觉得净值太高手续费也贵。其实是因为大家都没有正确地认识基金净值的含义，所谓基金的净值是由基金的净资产和基金总份额的比值。就是指根据每个交易日证券市场收盘价所计算出该基金的总市值，除以基金当日的总份额，得出的便是每单位基金净值。所以老基金不存在净值高了就缺乏上涨动力了，相反基金如果选股不佳的话，净值再低的基金仍能继续下跌。绝对不是净值低的就比较容易涨，净值高的就很难上涨。而作为老基金和新基金的选择更主要着重于对短期行情的判断，因为老基金的股票组合已经建仓完毕，而新基金还需要重新建仓。如果近期的行情为上涨的话选择老基金更好，但近期的行情为震荡和下调的话选择新基金能以更低的价格建仓。

区别对待股票投资和基金投资。股票投资的周期通常比较短一点，当一个价值型低估的股票上涨至合理价位或者溢价之后便会出现滞涨和下调，而有较长投资周期的成长型股票价格一般是由这个上市公司的经营情况来决定。

基金投资的是一个经过设计的股票组合，这样的投资组合能够很好地抵御市场的风险，通过投资有价值低估的股票或者具有成长型的股票来获取利润。基金的专家团队也会在股市变化的行情中，为投资者进行合理的调仓，对股票组合进行改变。可以说投资基金的收益更

家庭投资理财一本通

为长久更为稳定，所以投资偏股型基金应该尽量减少操作，通过长期慢慢积累的收益达到一个好的回报。股票投资的周期有长有短，但是基金投资的周期是以长期为主的。

现以股票型基金为例，向大家介绍基金持有期的理财窍门。

1. 一味持有无效率。时刻关注个股的走势，不断调整自己所拥有的基金，是使财富增值的捷径。买股票型基金不比买国债，买了之后就攥在手里，以为持有一段时间就可以获得安全收入的想法，并不是最有效率的赚钱之道。

2. 至少以五年为周期。有些股票从一年来看是亏损的，三年来看是持平的，到了五年来看则很有可能是赢利的。投资个股，要抱定长线投资的决心，至少以五年为投资周期。

如何计算基金费用

购买投资基金一般有三种费用：一是在购买新成立的基金时要缴纳“认购费”；二是在购买老基金时需要缴纳“申购费”；三是在基金赎回时需要缴纳“赎回手续费”。一般认购率为1.2%，申购率为1.5%，赎回率为0.5%（货币市场基金免收费用）。

基金认购计算公式为：认购费用 = 认购金额 × 认购费率。净认购金额 = 认购金额 - 认购费用 + 认购日到基金成立日的利息认购份额。

基金申购计算公式为：申购费用 = 申购金额 × 申购费率。申购份额 = (申购金额 - 申购费用) ÷ 申请日基金单位净值。

基金赎回计算公式为：赎回费 = 赎回份额 × 赎回当日基金单位净值 × 赎回费率。

如何把握基金赎回时机

1. 确定资金的投资期限。建议至少半年之前就关注市场时点以寻找最佳的赎回时机，或先转进风险较低的货币基金或债券基金。

2. 有计划性的赎回。如果投资者因市场波动而冲动赎回。却不知如何运用赎回后的资金，只能放在银行里而失去股市持续上涨带来的机会。

3. 获利结算时可考虑分批赎回或转换至固定收益型基金。如果不急需用钱，可以先将股票基金转到风险较低的货币基金或债券基金作暂时停留，等到出现更好的投资机会再转向更好的。如急需用钱，市场已处于高位，不必一次性赎回所有基金，可先赎回一部分取得现金，其余部分可以等形势明朗后再作决定。

如何选购基金？

人们常说，做事要有目标，只有有了目标，才可以保证不断前行。选购基金也是一样，也需要了解自己的理财目标。因年龄、收入、家庭状况的不同在投资时每个人会有不同的考虑。那么应该怎么选购基金？

一、确定资金的性质

投资前最好要保留3~6个月的日常费用，剩余的钱才可能用来考虑投资。进行投资，考虑到收益的同时也要考虑风险。

如果将日常家用的钱全数用做投资，一方面很难保持投资的平静心态，而且风险太大所以说确定资金的性质，也是选购基金的一个重要的原则。

可以选择“三好基金”。所谓“三好”基金，第一是好公司和团队。考察一家公司首先

要看基金公司的股东背景、公司实力、公司文化以及市场形象，要考察管理团队，主要看团队中人员的素质、投资团队实力以及投资绩效。同时还要进一步考察公司治理结构、内部风险控制、信息披露制度，是否注重投资者教育等。

第二是要看好业绩。首先要看公司是否有成熟的投资理念，是否契合自己的投资理念，投资流程是否科学和完善；是否有专业化的研究方法、风险管理及控制，公司产品线构筑情况等。其次看公司的历史业绩。虽然历史投资业绩并不表明其未来也能简单复制，但至少能反映出公司的整体投资能力和研究水准。

市场上表现优秀的基金公司，有着在各种市场环境下都能保持长期而稳定的盈利能力。好业绩也是判断一家公司优劣的重要标准。此外选择基金时还要关注那些风格、收益率水平比较稳定、持股集中度和换手率较合理的产品。

第三是好服务。从交易操作咨询、公司产品介绍到专家市场观点、理财顾问服务等，服务质量的高低也是投资者在选择基金时不容忽视的指标。作为代客理财的中介服务机构，基金公司的重要职责之一就是提供优质的理财服务。

投资人在准备买基金前，除了要考虑资金的性质、自身的投资目标和风险承受能力外，还应该考虑哪种方式对自己最适合。

由于基金运作方式采取的是投资组合方式，看重投资标的的长期投资价值和成长性，在控制风险的基础上，追求基金资产的长期回报和增值。所以投资者不必过于关注市场的短期波动，通过中长期投资，以分享经济成长所带来的收益。

二、确定资金使用的期限

开放式基金可以每天申购赎回，但是投资基金应该考虑中长期，最好是3~5年，甚至更长。

投资人在考虑投资时，最好首先确定这笔资金可以使用的期限。如果是3~5个月的闲置资金，应该考虑的是风险相对较小、流动性较好但收益也比较低的基金品种。但如果是为尚年幼的孩子积攒上大学的费用，可以考虑一只以长期资本增长为目的的产品。

新手基金投资要领

关于新手基金投资我们共总结了三大要领：

一、尽量选择伞形基金

伞形基金也称系列基金，即一家基金管理公司旗下有若干个不同类型的子基金。伞形基金主要有以下优势：一是收取的管理费用较低；二是投资者可在伞形基金下各个子基金间方便转换。投资人将某种子基金转换成同一伞形基金旗下的其他子基金，可能需要支付一定的手续费用，费用标准依各基金公司的规定而有所不同，有的甚至免收手续费，有的则酌收某一固定比例的手续费。国外的基金公司手续费率一般在0.5%左右。

由以上伞形基金的优点可以看出，它是一种适合初学的投资者采用的投资技巧，所以此类的投资者尽量选用伞形基金。

二、尽量选择后端收费方式

投资基金时，一般有两种收费方式，即前段收费和后段收费，这两种收费方式各有自己

家庭投资理财一本通

的特点，投资者要根据自己的情况予以选择。不过，一般来说，投资者还是要尽量选择后段的收费方式。

前端收费是在购买时收取费用，后端收费则是赎回时再支付费用。在后端收费模式下，持有基金的年限越长，收费率就越低，一般是按每年 20% 的速度递减，直至为零。所以，当准备长期持有该基金时，选择后端收费方式有利于降低投资成本。

三、从经济形势把握认购基金的时机

基金投资的第一个技巧就是把握认购基金的时机，很多的基金投资经验告诉人们，投资需要从经济形势方面去考虑。

一般应在股市或经济处于波动周期的底部时买进，而在高峰时卖出。在经济增速下调落底时，可适当提高债券基金的投资比重，及时购买新基金。若经济增速开始上调，则应加重偏股型基金比重，以及关注已面市的老基金。这是因为老基金已完成建仓，建仓成本也会较低。

货币市场基金的投资要领：

1. 流动性。投资人在选择这类基金时，首先考虑申购赎回的方便性，应该选择托管、销售行网点分布较广的货币市场基金，而且最好选择托管、销售行与自己的现金账户为同一家银行的基金，如工资账户在同一家银行，这样就方便随时申购赎回。

2. 安全性。投资人不能再将货币市场基金视为投资品，它仅仅是一个现金管理工具。

3. 收益率。货币市场基金的收益率差异总体而言不会特别大，对于一些短时间内收益率奇高的基金，投资者反而应该提高警惕，也许是由于该只基金变现一些高收益券种而得到暂时高收益，这种收益率是不能长久的。

保本基金的投资要领——流动性是软肋

保本基金曾是市场红极一时的产品，但由于其产品内在的缺陷使其渐渐被投资者冷落。现在，保本基金的业绩尚可，均为正的净值增长，增长率较高的天同保本还曾经达到 3%。但是由于保本基金只是对到期的资金保本，中途赎回要收取相当高的赎回费，因此，短期内的收益高低，对保本基金的投资人来说意义不大，因其扣除赎回费后，收益所剩无几。不仅如此，对于一些收益率不高的保本基金来说，中途赎回甚至可能带来损失。

所以说，流动性对于保本基金的投资来说是一条软肋，投资者要想在保本基金的投资中得到预料的收益，就要避免这条软肋。

债券基金的投资要领——关注投资品种

投资的品种对于债券基金的投资来说是非常重要的，要想掌握债券基金的投资要领，必须关注投资的品种。

作为低风险低收益品种，如果债券基金过多将资产配置在高风险的股票和可转债上，不仅可能错过债券市场应有的收益，还会增加这一品种的投资风险。因此，以低风险低收益为目标的投资者应谨慎对待那种看似“进可攻退可守”的既投资股票又投资债券的债券基金。

如何判断赚钱的基金

买基金不怕贵的只挑对的，判断一只基金赚钱能力，比较简单的做法是比较基金的历史业绩，即过往的净值增长率。

目前各类财经报刊、网站都提供基金排行榜，在对收益率进行比较时，我们要关注以下几点：对同种类型基金的收益率提供了苹果对苹果式的比较。

1. 业绩表现的持续性。投资者在对基金收益率进行比较时，应更多地关注6个月、1年乃至2年以上的指标，基金的短期排名靠前只能证明对当前市场的把握能力，却不能证明其长期盈利能力。基金作为一种中长期的投资理财方式，应关注其长期增长的趋势和业绩表现的稳定性。从国际成熟市场的统计数据来看，具有10年以上业绩证明的基金更受投资者青睐。

2. 投资者在评价一只基金时，还要全面考察该公司管理的其他同类型基金的业绩。“一枝独秀”不能说明问题，“全面开花”才值得信赖。因为只有整体业绩均衡、优异，才能说明基金业绩不是源于某些特定因素，而是因为公司建立了严谨规范的投资管理制度和流程，投资团队整体实力雄厚、配合和谐，这样的业绩才具有可复制性。

3. 风险和收益的合理配比。对于普通投资者来说，这些指标可能过于专业。投资的本质是风险收益的合理配比，净值增长率只是基金绩效的外在体现，要全面评价一只基金的业绩表现，还需考虑投资基金所承担的风险。考察基金投资风险的指标有很多，包括波动幅度、夏普比率、换手率等。

实际上一些第三方的基金评级机构就给我们提供了这些数据，投资者通过这些途径就可以很方便地了解到投资基金所承受的风险，从而更有针对性的指导自己的投资。专业基金评级机构如晨星公司，就会每周提供业绩排行榜，对国内各家基金公司管理的产品进行逐一业绩计算和风险评估。

基金转换技巧

基金转换是指资金从原先持有的基金转换到同一公司旗下的其他基金中，相当于卖出现在持有的基金，以该笔赎回款项申购其他基金。基民在不同的基金品种间换仓操作，选择不同基金公司之间的产品，要先赎回一只，再申购一只，来来回回要花掉1.5%甚至2%的成本，时间上也得花上好几天，而在同一家基金公司的基金间转换，则既省钱又省时。

转换后的基金份额数量 = 转出基金份额数量 × 申请日转出基金份额净值 × (1 - 转换费率) / 申请日转入基金份额净值。

基金不能频繁转换，其中的重要影响因素就是来回的申购赎回费率。货币市场基金的来回费率为零，而各大公司中对于同一公司的基金转换费率又都有优惠，两个优惠加起来，便大有文章可做。以招商基金为例，按照基金转换规则，认购或申购而来的招商现金增值基金转换到股票基金、平衡型基金或先锋基金，转换费率仅为1%。而直接申购这三种基金，申购费率都为1.5%。因此采取先申购招商现金增值基金，再转换到目标基金的方式，可以节省交易费用。

可别小看这笔费用，如果购买了20万元的基金，节省下的申购费用为：
 $200000 \times 0.5\% = 1000$ 元。

很多基金公司提供基金转换业务，即在同一基金公司旗下的不同基金之间进行转换，可享费率优惠。一般情况下，股票型基金互相转换，转换手续费要比先赎回再申购更优惠。例

家庭投资理财一本通

如：将国投瑞银基金管理公司旗下的国投景气（121002）转换为国投融华（121001）只需交纳 0.3% 的费用即可，比赎回国投景气再申购国投融华整整省了 1.7% 的手续费。

而对于部分基金来说，巧用基金转换，还可以买到打 5 折的基金。例如，假如基民想申购易方达旗下的股票型基金，直接申购偏股票型基金的费率是 0.6%。但是，先买易方达旗下的货币基金，再转换成股票型基金，申购费率只要 0.3%。在两天时间内，先买货币型基金再转为股票型基金，手续费等于是打了 5 折，可省下一笔小钱。

基金公司旗下基金转换的费率并不统一，部分基金对转换业务甚至不收任何费用。例如：易方达旗下股票型基金之间的转换费率为 0，旗下货币市场基金和月月收益基金的转换费率也为 0。嘉实基金对持有时间在 2 年以上的股票基金转成其他偏股型基金也不收取费用；大成基金对投资者在一年之内进行的头 2 次基金转换不收费。因为转换成本较低，聪明的投资者可以跟随市场大势在不同基金品种间进行多次转换，收益提高几个百分点易如反掌。

巧用基金转换，还能尽可能发挥资金的使用率。直接买股票型基金一般最少要 1000 元或 1000 元整数倍，而买货币基金则无这个限制。如果银行卡有 9950 元，直接申购股票型基金则只能申购 9000 元，而剩余的 950 元则只能闲置在银行账户上。但是，先用 9950 元申购货币型基金，再在第二天全部转换成股票型基金，则可以充分利用 9950 元的资金，申购更多份额的股票型基金。

基金转换，还可以缩短手续办理时间，股票型基金的赎回一般需要 4 个工作日，申购需要 1 个工作日，即完成基金的赎回和申购总共需要一个星期的时间，而基金转换最快可以当天生效，最晚也只需三个工作日。

同一家基金公司的基金转换，在节省费率上也有门道可循。对于倾向于在不同风格基金之间频繁换仓的基民来说，选择伞型基金，只需要很低的成本或零成本转换，就能节省不少的交易费用。这是因为伞型基金作为一种“自助餐”式的基金组合，其子基金之间具有互补的特性，可以让基民换仓更为便利。巧用基金转换，既省钱又省时，还可以提高资金的利用率。

“基金定投”的投资要领

一、明确目的制订计划

我们都知道，目的和计划对于做一件事情来说，其重要性是十分巨大的。我们要进行“基金定投”投资的话，首先就需要明确目的，制定一个详细的投资计划。具体来说，应该从以下几个方面来考虑：

1. 投资额度，每月最低扣款金额 200 元，并以 100 元的整数倍递增。

慎重额度选择，以实现投资的连续性。由于此产品适于长期投资，因此客户在进行投资额度确认时，不宜占全部收入的比例过大，以免影响正常的生活及最终投资目标的实现。

2. 期限，一般为三年和五年以上，也可以不约定扣款月数。

对有一定精力愿意参与投资的客户，可注册网上银行，时时关注净值情况，通过网上转账功能，自行选择月最低点进行调整扣款，以加强投资人对资金的自由支配性，从而实现收益最大化。

3. 受理时间：开放式基金正常申购时间。
4. 基金赎回：随时可以在交易时间内办理基金赎回。
5. 是否有优惠活动等。

二、正视风险理性参与

只要有投资，就少不了风险；风险并不可怕，可怕的是没有理性。所以我们在投资基金时，还应该做到正视风险，理性地参与投资。

首先，收益与风险永远并存，基金业务的风险不容回避。“基金定投”不做保本承诺，不能把银行宣传品和媒体列举的“收益案例”中的“预期收益”等同于“固定收益率”，从而简单地理解“定投业务”为：零存整取的方式 + 高于银行储蓄的利率。

另外，也要看到“基金定投”采用分散的投资方式将使风险充分得以弱化，同时，采用积少成多的购买方式将使投资更加趋于稳定。长期积累分散风险的“基金定投”，作为投资者再次进入基金市场的优势产品，值得一试。

三、中长期投资理念

投资“基金定投”是一件时间比较长的事业，不可能在一时半会儿就可能完成，更不可能在几个小时之后就会收到预期的收益，所以投资者还要应该有中长期的投资理念。

不论购买基金的方式如何，中长期投资的理念都是需要的。因为“基金定投”的产品特性决定了适宜投资于波动性较大的市场，而中国股市一般 18 个月为一个周期，像三年期限正好是两个周期，这样，长期投资的时间带来的复利效果，就可以一定程度上分散股市多空、基金净值起伏的短期风险。此外，长期持有也可以减少投资的各种手续费，像广发、融通等基金的定投品种，就采用后端收费的方式，持有超过一定期限，赎回费可以减免。工行的基金定投之所以有 3 年或 5 年的投资期限，其业内人士也解释说，这只是对投资者正确投资的一种引导，以尽可能减小投资的风险，对投资的流动性并没有任何影响。

四、挑选投资基金品种

“基金定投”产品的关键是对基金的选择，这也是投资的关键步骤。所以，我们应该谨慎地进行基金品种的选择，总的来说，应该注意以下几点：

1. 应选择投资经验丰富且值得信赖的基金公司。因为定期定额投资期间长，选择稳健经营的基金管理公司可以维持一定的投资水准。

2. 不是每只基金都适合以定期定额的方式投资，如何在众多的基金中挑选适合自己投资的基金呢？一般来说，可从以下几个方面进行考察：

- (1) 考察基金累计净值增长率， $\text{基金累计净值增长率} = (\text{份额累计净值} - \text{单位面值}) / \text{单位面值}$ 。

- (2) 考察基金分红比率， $\text{基金分红比率} = \text{基金分红累计金额} / \text{基金面值}$ 。

- (3) 可将基金收益与大盘走势相比较，如果一只基金大多数时间能够跑赢大盘，说明其风险和收益达到了比较理想的匹配状态。

- (4) 可以将基金收益与其他同类型的基金比较。

稳健的基金“定投”方式

面对股市行情的跌宕起伏，不少“基民”开始趁着股市大调整时逢低买入基金。基金交易基本上处于净申购状态，其中多数投资者将基金定投作为理财的首选。

股市不断下跌，使得不少基金的净值又下来了，尤其是前期分过红的优质基金，面值达到了1元左右，这符合了市民喜欢购买1元钱左右的基金的要求，因此基金申购量呈现出增多趋势，特别是基金定投成为投资者的新选择。业内人士分析，股市的大调整让基民感受到了什么是风险，基金成为投资者追求稳健的投资项目。

一、帮助月光族理财

如今，不少刚刚参加工作的年轻人由于不会合理理财，每个月的工资不到月底就花光了，被人们称为是“月光族”。他们觉得，每个月的工资收入虽然不低，但是每月除去交房租、请客、购物之后，所剩的钱也不多了，依靠每个月攒的这笔钱根本实现不了买车买房梦，因此觉得还不如好好享受一下生活。其实收入的高低并不是真正的问题，即便每个月工资结余不多，如果选择合适的投资工具和理财方式，不仅可以培养自己的理财习惯，还能够积累一笔不小的财富。

基金定投是个不错的选择，这种理财方式既不会影响生活质量，还能够在财富累积的同时，逐步改掉月月光的消费习惯，是个一举两得的好方法。现在很多人，特别是一些年轻人对于日常开支都没有一个明确的规划。发了工资会疯狂地买名牌、吃大餐，不到月底就开始企盼发薪日的到来，甚至出现了借钱消费的情况。但是随着年龄增长，适当的财富储备也是很有必要的。从某种程度上说，基金定投平均成本和分摊的风险都比较低。除了月光族，由于工作繁忙、无暇关注投资市场，却也想实现财富累积的人们都可以加入到这一行列中来。

一项统计显示，定期定额只要投资超过10年，亏损的几率接近零。显然，在A股市场长期牛市格局中，基金定投将有望帮助投资者更好地分享长期牛市的良好收益。投资者在选择基金定投时，第一，要选对基金。相对于基金规模、基金风格、量化指标和基金评级等因素，基金管理者的投资思想和投资行为是非常重要的因素，因此选择基金，可以重点看基金投资管理团队的稳定性，基金经理是否具备丰富的投资管理经验，经历过不同市场阶段的考验；基金管理团队是否重视衡量风险因素，风格不过于激进；基金长期历史业绩如何，是否具备良好的第三方评级；是不是所属基金公司的旗舰产品等。

第二，要尽量遵守基金定投的三个规律，即及早投资、长期投资和复利再投。

第三，要避免犯基金定投的两大戒律，即因恐惧而暂停、因上涨而赎回。因为基金定投必须通过长期持续投资才能实现以时间换空间的财富积累效果。因此在选择基金定投产品时，要在充分考证基金公司是否具备长期的可持续发展的能力的同时，还要看基金产品的收益是否稳定并且具有一定弹性，能够充分利用复利效果。

第四，要对基金定投所需的费率精打细算，及时了解银行在基金申购费率的优惠活动。投资者在优惠活动期间申购可以减少一笔支出费用。

二、小钱变大钱

30岁的刘女士在一家私企上班，在理财师的推荐下，她购买了博时价值增长基金和东

方精选基金，每月分别定投 500 元。“听说基金定投可以分散风险，我就尝试着买了 2 只”，刘女士说。

对于很多人来说，“基金定投”可能还是个新鲜词，但是许多人对银行存款“零存整取”肯定不陌生。基金定投其实就是另一种方式的零存整取，不过是把到银行存钱变成了买基金：每月从银行存款账户中拨出固定金额，通常只要几百元购买基金。据业内人士表示，基金定投不仅可以让长期投资变得简单化，减少在理财规划上面花费的时间和精力，也会减少长期投资的波动，让投资者轻松解决养老规划和子女教育经费等问题，真正发挥积少成多的效果。

举例来说，假定投资在报酬率为 6% 的产品上，如果 35 岁开始作退休规划，投资至 59 岁，那么每月只需投入 177 元，退休后即可每月领取 1000 元。点滴积累，定投的投资方式是不论市场的情形如何波动，都会定期买入固定金额的基金，当基金净值走高时，买入的份额数较少，反之较高。长期以来，时间的复利效果就会凸现出来，不仅资金的安全性较有保障，而且可以让不起眼的小钱在长期累积后成为客观的一笔财富。

三、分散风险

在股票市场长期牛市未改、短期震荡可能加剧的情况下，投资者心里没有把握，但是他们又不想错过行情，在这种情况下，可以选择基金定投，将风险分散到每个月。基金定投作为分散风险、获取长期收益的基金投资方式，不仅使投资变得简单，参与定投的手续也非常简单。基金每月扣款的最低额度为 100 ~ 200 元，门槛非常低。

如果一个人平时只有小钱但是在未来却要应对大额支出的话，可以选择定期定投的方式进行投资，诸如年轻的父母为子女积攒未来的教育经费，中年人为自己的养老计划存钱等。有时候一些投资者为了急用，中止或者赎回多年的定期定额基金投资，损失也不小。

投资者可以考虑同时定投不同性质的基金，比如货币型基金和债券型基金，组成一个定投组合，在万一出现急需用钱的时候，可以先赎回货币型和债券型基金以及持有股票比重相对较小的基金。

基金不是拿来炒的

基金是一种很好的理财工具，而不应该像“炒股票”那样“炒基金”。不少投资者习惯将基金当作股票来“炒”，在净值下跌的时候申购，在净值上涨的时候赎回。

基金坚持高分红既是为了方便广大基金持有人，为持有人节省赎回和申购的交易成本，得到实实在在的回报，同时也可以使基金持仓不断更新，保持活力和后劲，更为重要的是，要向基金持有人传递这样一种理念，基金是一种很好的理财工具，而不应该像‘炒股票’那样‘炒基金’。

国内理财市场经过多年发展，已经有涵盖多个层次的多种理财方式可供投资者选择，包括银行存款、货币市场基金、国债、平衡型基金、股票型基金，以及自己投资股票等。基金属于专家理财，利用基金经理的专业优势，投资者即可在控制风险的前提下，无需劳力费神获得较高的收益水平。自己投资股票的收益率可能是最高的，但同时面临的风险却是最大的，而且需要投资者自己动手，投入不少的时间和精力。

家庭投资理财一本通

始于2000年7月的熊市已经于2005年6月结束，中国的经济将在2025年以前保持稳定快速增长，中国股市已经具备长期投资的土壤。现在出现了一个较为奇怪的现象，一些投资者将基金当作股票来“炒”，在净值下跌的时候申购，在净值上涨的时候赎回。但部分投资者由于没有踏准节拍，不仅没有分享到基金的收益，甚至还可能亏了不少。这种情况的症结之一是股权分置问题，由此带来的系统性风险导致了基金净值与大市齐涨齐跌。

而股权分置问题得到解决以后，系统性矛盾得到解决，非流通股股东和流通股股东的利益趋于一致，上市公司的质量得到提升，基金经理将有更多发掘优质上市公司的机会。

某业内人士表示，投资者的这种心态可以理解。此前，基金净值跟随大市齐涨齐跌的情况十分普遍，很多投资者都沉不住气。建议投资者买基金应该抱有买商铺一样的态度。投资者买了商铺以后，只要具有稳定的租金收入，即使商铺的价格涨了，投资者也不会轻易将其转让；作为一种理想的理财工具，基金也一样可以给持有人带来持续的现金流，投资者又何必频繁地申购赎回呢？

另外，投资者应该合理配置自己的金融资产。假如某投资者有10万元金融资产，那他将1万元存在银行，1万元购买国债，1万元购买货币市场基金，1万元用于投资股票，剩下6万元用于购买平衡型或者股票型基金。但不能将所有的6万元都投资于一只基金，而应该多买一些基金，这样心态就会平和一些，不会因为某只基金净值的短期波动而坐立不安，导致频繁的申购赎回，浪费时间精力和手续费，收益率也未必有保证。

当然，这对基金公司提出了更高的要求，一方面不能让净值波动过大，另一方面要有持续稳定的分红，只有这样，才能借此扭转部分持有人对基金的看法，真正将基金作为一种优秀的理财工具来看待，而非拿来像股票那样“炒基金”。

购买基金不可不知的风险

大家都明白只要是投资就会有风险，基金也不例外。基金投资分散风险，但并非绝无风险，不同种类的基金，其风险程度各异。如积极成长型的基金较稳健成长型的基金风险大，投资科技型股票的基金较投资指数型基金风险大，但投资风险大的基金收益也比较大。

投资者一旦认购了投资基金，其投资风险就只能由投资者自负。基金管理人只能替投资者管理资产，他们不承担由于投资而导致的各种风险。投资基金的特点在于由专业人士管理，进行组合投资，分散风险，但也并非绝无风险。

因此，我们应了解基金投资中可能出现的风险。通常来说，投资者购买基金的风险主要有以下几个方面：

1. 机构运作风险。开放式基金除面临系统风险外，还会面临管理风险（如基金管理人的管理能力决定基金的收益状况、注册登记机构的运作水平直接影响基金申购赎回效率等）、经营风险等。

2. 流动性风险。投资者在需要卖出基金时，可能面临变现困难和不能在适当价格变现的困难。由于基金管理人在正常情况下必须以基金资产净值为基准承担赎回义务，投资者不存在通常意义上的流动性风险，但当基金面临巨额赎回或暂停赎回的极端情况下，基金投资者可能无法以当日单位基金净值全额赎回，如选择延迟赎回则要承担后续赎回日单位基金资产

净值下跌的风险。

3. 不可抗力风险。主要指战争、自然灾害等不可抗力发生时给基金投资者带来的风险。

4. 申购、赎回价格未知风险。对于基金单位资产净值在自上一交易日至交易当日所发生的变化，投资者通常无法预知，在申购或赎回时无法知道会以什么价格成交。

5. 基金投资风险。不同投资目标的基金，有不同的投资风险。收益型基金投资风险最低，成长型基金投资风险最高，平衡型基金居中。投资者可根据自己的风险承受能力，选择适合自己财务状况和投资目标的基金品种。

了解了基金投资的风险，就要想方设法防范这种风险，避免给自己造成投资的损失。对于我国的投资者来说，可以运用下面的几种方法来规避基金投资的风险。

1. 进行试探性投资。“投石问路”是投资者降低投资风险的好办法。新入市的投资者在基金投资中，常常把握不住最适当的买进时机。

对于很多没有基金投资经历的人来说，不妨采取“试探性投资”的方法，可以从小额单笔投资基金或每月几百元定期定额投资基金开始，然后选择2~3家基金公司的3~5只基金。买基金后还要坚持做功课，关注基金的涨跌，经过几个月后，你对投资基金就会有一定的了解。

2. 长期持有。长期持有也可以降低投资基金的风险。市场的大势是走高的，因此，若你不知道明天是涨还是跌，最聪明的办法就是猜明天是否会涨。因为猜的次数越多，猜对的概率就越高。既然每天都猜股市会涨，那么最佳的投资策略就是：有钱就买，买了就不要卖。这种办法看起来非常笨，却是最管用的投资方法。

3. 基金定投，平摊成本。基金定投也是降低投资风险的有效方法。目前，很多基金都开通了基金定投业务。投资者只需选择一只基金，向代销该基金的银行或券商提出申请，选择设定每月投资金额和扣款时间以及投资期限，办理完相关手续后就可当甩手掌柜，坐等基金公司自动划账。目前，好多基金都可以通过网上银行和基金公司的网上直销系统设置基金定投，投资者足不出户，轻点鼠标，就可以完成所有操作。

4. 进行分散投资。进行分散投资有两个方面需要大家注意。

(1) 分散投资标的，建立投资组合。降低风险最有效同时也是最广泛地被采用的方法，就是分散投资。由于各投资标的间具有不会齐涨共跌的特性，即使齐涨共跌，其幅度也不会相同。

(2) 选择分散投资时机。分散投资时机也是降低投资风险的好方法。在时机的选择上，通常采用的方法是：预期市场反转走强或基金基本面优秀时，进行申购；预期市场持续好转或基金基本面改善时，进一步增持；预期市场维持现状或基金基本面维持现状，可继续持有；预期市场持续下跌或基金基本面弱化时进行减持；预期市场大幅下跌或基金基本面持续弱化时赎回。

每个人都想在最低点买入基金，但低点买入是可遇不可求的。定额投资，基金净值下降时，所申购的份额就会较多；基金净值上升时，所购买到的份额就变少，但长期下来，会产生平摊投资成本的结果，也降低了投资风险。

投资者的五个内幕

我们应该都知道，内幕交易一直以来都被视为是证券市场的“顽疾”，也是各国监管者面临的一道共同的难题。尤其是随着近几年以来证监会切实地加大了对内幕交易的打击力度，“内幕交易”也慢慢地走入了公众投资者的视野，成为了市场各方都关注的焦点。

内幕一：明星基金经理也许只是“挂牌”

如果你冲着某明星基金经理购买某只基金，那么，你知道他为你“打理”基金的时间会有多长吗？一年？很可能。因为根据证监会相关规定，基金经理一年内不许离职。然而，这并不代表你心中的明星，能为你管理基金至少有一年的时间。

什么叫挂羊头卖狗肉？有位身兼三职的基金经理曾坦言，其实他现在只管两只基金，另一只基金基本不管。但是，他的“离职”没有对外公布，因为证监会有相关规定。许多基金公司在发行新基金时，为了吸引投资者，一个惯用手法，是把过往业绩出色的基金经理任命为新基金的基金经理，激起人们的购买欲，但谁也不知道他是否只是“挂牌”。

内幕二：银行是基金公司的“关系户”

在美国，投资顾问和券商主导基金销售市场，两者销售额加起来，占新基金发行总量60%。他们都是与基金公司无关的独立的第三方，最大的优势是中立性，不收取销售佣金。由于中立性，第三方财务顾问不会受到佣金限制，可以向顾客推荐最适合的产品。

然而，在中国，绝大多数投资人仍然依靠银行渠道获得基金信息，同时购买基金，这是国情。孰不知，这种模式，早已被美国淘汰。

当然，客户经理不会告诉你，他们更卖力地销售某基金公司的基金，是因为他们与这家公司关系好。他们只会说，这是一只不错的基金。

内幕三：直销比代销更便宜

一般投资人都是通过银行或证券公司营业部购买基金，它们是基金销售的两大主力。然而，很少人知道，基金除了委托银行和券商代理销售外，还有直销中心，即基金公司利用自己的理财中心自行销售。

基金通过银行代销，银行会收取相应费用。如果基金公司自行销售，就减少了一个流通环节，因此，直销比代销要便宜得多。

与银行代销相比，直销的申购费普遍执行4折及以上手续费费率，但各公司的规定会略有不同。客户经理当然不会告诉你这些，因为如果人人都到直销中心买基金，客户经理就要下课了。

这并不是鼓励每个人都通过直销购买基金。事实上，基金公司的直销中心主要是针对投资金额相对较大的客户，因此，一般直销中心对客户的金额有限制。

内幕四：A股基金业绩与QDII业绩没有必然联系

这是同样发生在陈女士身上的故事。在她众多基金中，有一只是QDII。陈女士说，当初客户经理跟她说，这家公司基金业绩很好，她一动心，就买了这只QDII。不到几个月，她发现，自己买的QDII是所有QDII中，跌幅最大的一只，而且下跌速度“比基金还要快”。陈女士感到很“冤”。

买基金看过往业绩，已经成为人人都知道的常识，客户经理也会说类似的话。然而，A股基金业绩好，与QDII业绩好不好，其相关性比A股基金之间的相关性要差很多。

首先，QDII与A股投资对象不同。国内做得好的公司，在国外不一定能做好。

其次，QDII投资范围不同，风险程度不同。比如很多QDII主要投资香港市场。业内人士认为，在对海外市场并不完全熟悉的情况下，从香港市场入手，是现实的考虑。也有的QDII，如上投亚太优势，则尝试投资除香港之外的新兴市场，风险更高。当然，如果运作得力，收益也更好。

最后，产品设计不同。有的QDII是基金，有的则是FOF（基金中的基金）。比如南方全球精选。理论上说，FOF投资对象主要是海外基金，比直接投资海外股市风险要低。

总之，不能片面认为，A股基金业绩好，QDII业绩就一定好。虽然从理论上说，公司的整体实力对两者均产生正面影响，但是具体还要看产品性质以及风险偏好。

内幕五：买多只基金不能有效分散风险

陈女士为了分散风险，一口气买了七八只基金。每只基金资金量都不大，几千元至一两万元不等。2010年以来，股市下跌，她“检阅”自己的基金时发现，所有基金跌幅都在30%以上，无一幸免。这让陈女士大为不解：“不是说把鸡蛋放在不同的篮子里，可以分散风险吗？”

把鸡蛋放在不同的篮子里，是分散风险。然而，把资金放在不同的基金里，不一定能分散风险。这要取决于基金的类型是什么。如果像陈女士那样，只是把资金投资于风格相似的基金，分散风险的能力自然有限。分散风险强调的是把不同风险偏好的资产组合在一起。比如投资基金，把股票方向、债券方向以及货币方向基金做组合，才能有效分散风险。

因此，某种程度上，投资多只基金，并不一定能分散风险，数量太多，甚至会产生负效果。

有人曾做过一个假设的投资组合。该假设最后有几个发现，其一，单只基金组合的价值波动率最大，因此，长期来看，增加1只基金可以明显改善波动程度，虽然回报降低，但投资者可以不必承担较大的下跌风险；其二，组合增加到7只基金以后，波动程度没有随着个数的增加出现明显下降，也就是说，组合个数太多，反而不能达到分散风险的目的。

基金经理不会告诉你关于基金的一切，他们推荐某只基金给你，依靠这些只言片语来决定购买某只基金，是过分鲁莽的行为。

申购低成本的技巧

随着证券市场的不断上涨，基金净值也是水涨船高，因为基金作为一种中长期的投资产品，其投资的优势是显而易见的。在不考虑基金赎回的情况下，还有没有机会（认）申购到低成本的绩优基金呢？答案是肯定的。其中也存在技巧：

第一，连续追踪一只绩优基金进行持续性投资，往往会起到摊低购买基金成本的作用。各基金代销渠道都提供了定期定额买基金的办法，而运用到牛市行情中买绩优成长性基金，也是一种理想的投资办法。但面对基金回调的机会，一次性地投入较多的资金购买，也是一种不错的选择，而并不一定要按照既定的定额扣款的形式。加上证券市场变幻莫测，在看好证券市场的中长期发展时，局限于每月扣款一次也不是明智之举，而应当根据证券市场的变

家庭投资理财一本通

化随时做出调整。因为一个月内不进行调整的机会不是没有，而连续几次进行大幅度的调整也不是不会发生。因此，根据投资时机的不同而灵活运用定期定额买基金的方式，是一个不错的选择。

第二，低成本不应忽略认/申购、赎回费。相对于证券市场的股票交易手续费来讲，基金的交易费率较高是显而易见的。这也是投资者不适宜进行频繁买卖基金的主要原因。但为了更好地为投资者提供交易上的便利，及对基金转换的需求，基金管理人根据不同的营销渠道及所提供的服务要求的不同，而制定了相应的费率优惠措施。而网上服务成本低，基金费率打折优惠幅度较大，为投资者节省较多的手续费，因此网上购买基金是一种不错的摊低成本渠道。

第三，利用牛市中的震荡机会，捕捉其中的投资机遇。证券市场任何的变动，都有可能引起市场的震荡，从而使基金的净值在大盘的调整中受到冲击和影响。但这种影响毕竟是短期的，对于选择基金中长期的投资者来讲，是难得的低成本购买的机会。俗话说，千金难买牛回头。对于基金投资来讲，同样如此。

第四，利用基金转换优惠费率做桥梁。因为不少基金公司对股票基金和货币市场基金之间的转换也有优惠费率。如果直接申购费率较高时，可另辟蹊径先购入无申购赎回费用的货币基金，再以优惠的转换费率转入股票型基金或债券型基金。

第五，利用红利再投资节省申购费。基金投资者可以选择两种分红方式，一种是现金红利，另一种是红利再投资。为鼓励大家继续投资，基金公司对红利再投资均不收取申购费，红利部分将按照红利派现日的每单位基金净值转化为基金份额，增加到投资人账户中。这种方式不但能节省再投资的申购费用，还可以发挥复利效应，从而提高基金投资的实际收益。

第六，用基金分红进行再投资，也是降低基金申购成本的理想渠道。为了鼓励投资者进行中长期的基金投资，基金管理人都会推出一定的红利再投资的费率减免措施，这对于投资者降低购买基金成本是有帮助的。

第七，选用优惠幅度较高的渠道。投资者购买的基金渠道一般有银行、券商、基金公司网站直销。银行柜台基本采用基金原申购费率，网银一般可提供申购费八折优惠。券商大多数也采用原申购费率，少部分针对代销的不同基金有阶段性的费率优惠政策。基金网站直销一般是较稳定的有费率优惠政策。目前多数基金均开通网上直销系统，基民只要在基金公司网站注册开立基金账户，并按照要求办理银行卡或开通网银，就可通过基金直销系统买卖基金。

第八，选用较便宜的交易方式。投资者如果准备长期持有时，选择后端付费比较划算。认/申购费的后端收费模式其费率是按持有期限递减，基金赎回费用也是随着持有年限而递减。投资者如果要短期操作，选择可以在二级市场交易的基金在交易费用上会更为划算，比如LOF、ETF或者是封闭式基金。二级市场卖出基金，第二天即可转出资金，这对有流动性需求的投资者来说，更为便利。

便宜的基金不一定是最好的。投资者选择基金时尽可能选择费用较低并适合自己的基金。主动型基金肯定是先看基金业绩和风险，在同等条件下，选择费用低的。买指数基金则要选择跟踪标的指数好的，跟踪误差越小越好。固定收益类对一次性费用也就是申购和赎回费的敏感度最高，因为其收益本身就不是很高，所以比其他基金要更多地考量收费情况。

如何防范基金投资风险

由于对基金缺乏必要的认知，所以投资者对基金投资产生了很多误解：

第一，高估基金投资收益。由于近两年股市持续上涨，基金平均收益率达到 100% 以上，其中不少股票型基金的回报率超过 200%。投资者由此将当前的火爆行为当作常态看待，认为购买基金包赚不赔，忽视了风险。

第二，偏好买净值低的基金。很多投资者认为基金净值高就是价格贵，上涨空间小，偏好买净值低的便宜基金，甚至有些投资者非一元基金不买。事实上，基金净值的含义与股票价格不同，基金净值代表相应时点上基金资产的总市值扣除负债后的余额，反映了单位基金资产的真实价值。

第三，把基金投资当储蓄。很多投资者把原来养老防病的预防性储蓄存款或购买国债的钱全部都用来购买基金，甚至于从银行贷款买基金，误以为基金就是高收益的储蓄。其实基金是一种有风险的证券投资，与几乎零风险的储蓄完全不同。

然而，基金收益风险主要来自于以下三个方面：

第一，基金份额不稳定的风险。基金按照募集资金的规模，制订相应的投资计划，并制定一定的中长期投资目标。其前提是基金份额能够保持相应的稳定。当基金管理人管理和运作的基金发生巨额赎回，足以影响到基金的流动性时，不得不迫使基金管理人作出降低股票仓位决定，从而被动地调整投资组合，影响既定的投资计划，使基金投资者的收益受到影响。

第二，市场风险。投资者购买基金，相对于购买股票而言，由于能有效地分散投资和利用专家优势，可能对控制风险有利，但其收益风险依然存在。分散投资虽能在一定程度上消除来自于个别公司的非系统风险，但市场的系统风险却无法消除。

第三，基金公司管理能力的风险。基金管理者相对于其他普通投资者而言，在风险管理方面确实有某些优势，例如：基金能较好地认识风险的性质、来源和种类，能较准确地度量风险并能够按照自己的投资目标和风险承受能力构造有效的证券组合，在市场变动的情况下，及时地对投资组合进行更新，从而将基金资产风险控制在预定的范围内。但是，基金管理人由于在知识水平、管理经验、信息渠道和处理技巧等方面的差异，其管理能力也有所不同。

那么如何防范基金投资风险呢？

第一，密切关注基金净值，理性投资。基金净值代表了基金的真实价值，投资者无论投资哪种基金都应该密切关注基金净值的变化。特别是投资 LOF 时，基金净值尤为重要，由于 LOF 同时具备申购、赎回和二级市场买卖两种交易方式，场内交易价格必然与基金份额净值密切相关，不应该因为分红、拆分、暂停申购等基金日常业务与基金份额净值产生较大偏差，因此投资者应通过基金管理人网站或交易行情系统密切关注基金份额净值，当 LOF 二级市场交易价格大幅偏离基金份额净值时，注意理性投资，回避风险。

第二，认真学习基金基础知识，树立正确的基金投资理念。我国基金市场规模迅速膨胀，基金创新品种层出不穷，投资者参与基金投资，应及时学习各项基金基础知识，更新知识结构，树立长期投资基金的正确理念，增强投资基金的风险意识，做到防患于未然。

家庭投资理财一本通

第三，仔细阅读基金公告，全面了解基金信息。基金公告信息包括招募说明书、上市交易公告书、定期公告以及分红公告等临时公告，投资者应该通过指定证券报刊或网站认真阅读基金公告，全面了解基金情况。对 LOF 等上市基金，为充分向投资者提示风险，当基金场内交易价格连续发生较大波动时，基金管理人会发布交易价格异常波动公告等风险提示公告，投资者应及时阅读基金公告，获取风险提示信息，谨慎投资。

第四，根据自身风险偏好选择投资基金。国内投资基金的类别丰富，无疑增加了投资者的选择机会。投资者应对各类基金的风险有明确认识。风险偏好较高的投资者可以选择投资股票型基金、混合型基金等高风险基金，风险偏好较低的投资者可以选择投资保本基金、债券型基金等低风险产品。

开放式基金的投资技巧

购买开放式基金时投资者可以根据自己的收入状况、投资经验、对证券市场的熟悉程度等来决定合适的投资策略。

第一，适时进出投资策略

即投资者完全依据市场行情的变化来买卖基金。通常，采用这种方法的投资人大多是具有投资经验，对市场行情变化较有把握，且投资的风险承担能力也较高的投资者，毕竟，要准确地预测股市每一波的高低点并不容易，就算已经掌握了市场趋势，也要耐得住短期市场可能会有的起伏。

第二，定期定额购入策略

如果你做好了长期投资基金的准备，同时你的收入来源比较稳定，不妨采用分期购入法进行基金的投资。不论行情如何，每月（或定期）投资固定的金额于固定的基金上，当市场上涨，基金的净值高，买到的单位数较少；当市场下跌，基金的净值低，买到的单位数较多，如此长期下来，所购买基金单位的平均成本将较平均市价为低，即所谓的平均成本法。平均成本法的功能之所以能够发挥，主要是因为当股市下跌时，投资人亦被动地去投资购买了较多的单位数，只要你相信股市长期的表现应该是上升趋势，在股市低档时买进的低成本股票，一定会带来丰厚的获利。

以这种方式投资证券、基金，还有其他的好处：一是不必担心进场时机。二是小钱就可以投资。在海外，通过“定期定额”投资于基金，最低投资金额相对很低（在香港每个月只需要 1000 元港币；而在台湾的最低投资金额则为每月 3000 元台币）。三是长期投资报酬远比定期存款高。尽管“定期定额投资”有些类似于“零存整取”的定期存款，但因为它投资的是报酬率较高的股票，只要股市长期来看是向上的，其投资报酬率远比定期存款高，变现性也很好，随时可以办理赎回，安全性较高。四是种类多、可以自由选择。目前，一般成熟的金融市场上可供投资的基金种类相当多，可以让投资人自由选择。

第三，固定比例投资策略

即将一笔资金按固定的比例分散投资于不同种类的基金上，当某类基金因净值变动而使投资比例发生变化时，就卖出或买进这种基金，从而保证投资比例能够维持原有的固定比例。这样不仅可以分散投资成本，抵御投资风险，还能见好就收，不至于因某只基金表现欠

佳或过度奢望价格会进一步上升而使到手的收益成为泡影或使投资额大幅度上升。

例如，你决定把 50%、35% 和 15% 的资金分别买进股票基金、债券基金和货币市场基金，当股市大涨时，设定股票增值后投资比例上升了 20%，你便可以卖掉 20% 的股票基金，使股票基金的投资仍维持 50% 不变，或者追加投资买进债券基金和货币市场基金，使他们的投资比例也各自上升 20%，从而保持你原有的投资比例。如果股票基金下跌，你就可以购进一定比例的股票基金或卖掉等比例的债券基金和货币市场基金，恢复原有的投资比例。

当然，这种投资策略并不是经常性地一有变化就调整，有经验的投资者大致遵循这样一个准则：每隔三个月或半年才调整一次投资组合的比例，股票基金上涨 20% 就卖掉一部分，跌 25% 就增加投资。

第四，顺势操作投资策略

又称“更换操作”策略，这种策略是基于以下假定之上的：每种基金的价格都是有升有降，并随市场状况而变化。投资者在市场上应顺势追逐强势基金，抛掉业绩表现不佳的弱势基金。这种策略在多头市场上比较管用，在空头市场上不一定行得通。

投资于开放式基金有哪些小窍门？

窍门一，做好长线准备。

窍门二，不要进行过度频繁的操作：有别于投资股票和封闭式基金短线进出的操作方式，开放式基金基本上是一种中长期的投资工具。

窍门三，不要借钱投资。

窍门四，多元化：如果你的资金足够多，你可以考虑根据不同基金的投资特点，分散投资于多个基金。

窍门五，定期检讨自己的需要和情况：尽管我们应该作长线投资，但也需要根据年龄增长、财务状况或投资目标的改变而更新自己的投资决定。

窍门六，确实了解所选择投资基金的特性：在作出投资决定之前，你需要先了解个人的投资需要和投资目标。

封闭式基金的投资技巧

投资封闭式基金时，需要掌握以下一些原则。

第一，关注封转开基金

按照基金契约，封闭式基金一般都有存续期，到期后基金应该清算，投资者拿回基金净值，基金结束。但是，大部分基金管理公司并不愿意就此让一个基金结束，因此封闭式基金转为开放式基金成了绝大多数封闭式基金的选择。把封闭式基金转型为开放式基金，让基金可以继续存在，就叫到期封转开。

实行封转开已经成为眼下即将到期封闭式基金的一致选择，而封闭式基金开放后，二级市场将消失，基金的折价问题也必然会得到解决。

在实施封转开以前，一般都会有一个停牌复牌的过程，基金价格往往会上涨以消除折价率。已经封转开的基金都在这个过程中出现大幅度上涨时，折价率也迅速归零。净值回归、折价归零，这就是封转开带来的投资机会。

家庭投资理财一本通

第二，关注小盘基金

投资者要关注小盘封闭式基金的持有人结构和十大持有人所占的份额。如果基金的流通市值非常小，而且持有人非常分散，则极有可能出现部分主力为了争夺基金份额而大肆收购的情况，使得基金价格急速上升，这就为投资者带来短线快速盈利的机会。

第三，关注分红潜力

每年年底和第二年年年初，封闭式基金的分红或者是分红预期都会对其市场价格产生较大影响。要想把握住封闭式基金的分红行情，就要从多个方面入手。

首先看预期分红规模，在此基础上把握投资机会。根据规定封闭式基金可供分配基金收益中90%以上需要进行分红，因此，预期分红规模其实主要是预期基金的可供分配基金收益，而和可供分配基金收益关系最大的是基金单位净值，能够实现高比例分红的基金首先都是单位净值较高的基金。基金在分红后的单位净值一般不会低于1元。

其次看基金的净值增长率。多数基金习惯于把每年的净值增长都转换成基金收益。但是要特别注意那些上一年出现大额损失但是本年度业绩优秀的封闭式基金，要考虑到这些基金在弥补基金损失之后的收益才可以进行分红。

此外，封闭式基金投资者还要看每只基金的未分配收益和已实现基金净收益情况。某些基金由于上一年分红比例不高，剩下的未分配收益也较为可观。

牛市买老基，熊市买新基

很多人有疑问，买老基金好还是买新基金好？其实，两者各有优势，视时机而定投资新基金还是买老基金。老基金有它的优势：由于已经有过一段时间运作，透明度比较高，可以更多地了解其之前的投资业绩。就当前的震荡市来说，新基金的优势明显。

基金圈里流传这样一句话：“牛市买老基，熊市买新基。”意思是说，如果后市大盘上涨，老基金仓位重，上涨也快，因此在股市大幅上涨阶段，老基金业绩会超过新发基金业绩。反之，如果大盘下跌，老基金受到的影响也最大，在熊市其表现往往不如新基金。2008年老基金的表现远远不如新基金，已经证明了这点。

至于新基金，由于刚发行，投资者只能通过其招募说明书、管理团队和基金公司的实力了解其情况。但是招募说明书再精美，普通投资者并不能看懂其背后的运作情况，新基金风格形成需要一段时间才能研判，业绩到底怎么样也需要观察。所以，从老基金中找到好基金比在新基金中找到好基金要容易得多。另外，老基金在投资风格上更加成熟，其业绩和能力得到较充分体现。

基金分析师普遍认为，震动市场中新基金的优势明显大于老基金。另外，市场分析人士认为，新基金的认购费率也比较低，认购费率一般为1%，而老基金的申购费率往往是1.5%。从这一点上看，买新基金也可以便宜一些。在大盘走势不明的情况下，新基金有6个月的建仓期，它们可以通过拖长建仓期保护本金，静等市场转好时再进行投资。2008年，不少新基金都是通过这种办法取得了良好的收益。而那些已经运作了一段时间的老基金，由于已经有一定的股票仓位，看到新的投资机会也需要先卖掉手中的部分股票，才能买新的股票，因此可能会错过一些投资机会。

对投资者来说，要想掌握好判断新基金的技巧，关键就是要学会“五看”，即：

一看基金经理投资理念及基金经理投资理念是否与其投资组合吻合：了解基金经理的投资理念后，投资者即可大致判断新基金的投资方向。如果新基金已经公布了投资组合，投资者则可进一步考察，一是考察基金实际的投资方向与招募说明书中的陈述是否一致；二是通过对基金持有个股的考察，可以对基金未来的风险、收益有一定了解。

二看基金费用水平：新基金费用水平通常比老基金高。许多基金公司会随着基金资产规模增长而逐渐降低费用。投资人可以将基金公司旗下老基金的费用水平和同类基金进行比较，同时观察该基金公司以往是否随着基金资产规模的增加逐渐降低费用。需要说明的是，基金的费用水平并不是越低越好，低到不能保证基金的正常运转，最后受害的还是投资者。

三看基金经理是否有基金管理的经验：虽然新基金没有历史或者历史较短，但基金经理的从业历史不一定短。投资人可以通过该基金经理以往管理基金的业绩，了解其管理水平的高低。投资者可以从招募说明书、基金公司网站上获取基金经理的有关信息，并对其从业资历进行分析。

四看基金公司是否注重投资人利益：投资人将钱交给基金公司，基金公司就有为投资者保值增值的责任。在历史中，基金公司是否充分重视投资人的利益，应成为投资者考察的重点。

五看基金公司旗下其他基金业绩是否优良：如果基金经理没有管理基金的从业经验，投资者是否就无从判断呢？也不是。投资者可以通过新基金所属的基金公司判断这只新基金的前景。如该基金公司旗下其他基金过去均表现优异，投资者也可以放心购买。

掌握了以上的“五看”，投资者在购买新基金时，就基本不会出错。

第七章 外汇是桩大买卖：真正的以钱赚钱

揭开外汇市场的神秘面纱

全面地了解外汇交易市场，增强投资信心。

1. 概念。外汇市场是指进行货币买卖的市场。从广义讲，外汇市场包括：外汇存单、货币兑换、外贸融资、外币信贷、货币期权、期货合同、外汇远期、外币掉期合同等。外汇市场与其他市场不同，它没有固定的交易场所，没有统一的交易时间，只是由个人投资者、公司和银行组成的、通过计算机和电话连接而成的全球网络运作。

2. 成交量。外汇市场每日的成交量约 1.9 万亿美元，是美国股市和国债市场交易额总和的几倍。然而美国股市和美国国债市场是全球第二大金融市场，可见外汇市场是就全球最大、流通性最强的金融市场。外汇行情每分每秒都在变，特别是在交易密集的时段，单笔交易额普遍能达到 2 亿至 5 亿美元的外汇交易值。

美洲区的美元、欧洲区的欧元、亚洲区的日元为当今世界三大经济发达地区货币的代表，此三种货币之间的买卖构成了全球外汇买卖的主体，其成交量约占全球总成交量的 80% 以上，其他比较活跃的交易货币包括：英镑（GBP）、瑞郎（CHF）、澳元（AUD）、加元（CAD）等。

3. 全天候交易性。由于世界各个国家的时差性，导致了不同国家或不同地区的金融中心在营业时间上存在着一些交叉，造成外汇市场实行 24 小时的全天候交易。金融中心的运作除周末略有间断外，基本上都是昼夜运行的，银行和其他机构每时每刻都在交易。由于时差的原因在全球范围内有的金融中心还未开市，有的金融中心就早已开市交易。如：根据地域时区的划分，每天凌晨，外汇交易首先由亚洲区开始，然后逐步传递到欧洲区及美洲区，等到美洲市场晚上收市的时候，亚洲市场主力早已开始为第二天的开市做准备了。这种传递就是世界金融交易 24 小时都在运作的原因。

4. 组织系统和规则系统。外汇市场由为数不多的大做市（指具备一定实力和信誉的证券经营机构）银行组成，这些做市机构分散在不同的地方，分设在全球众多的金融中心，但机构之间通过电话、计算机和其他电子手段时刻保持密切联系。它们彼此之间进行交易的同时也与客户进行交易。全球经济一体化的趋势使外汇市场成为真正意义上的全球化市场，把全球外汇交易中心变成了一个整体，形成了纽约、东京、加拿大、伦敦、法兰克福、巴黎、芝加哥、苏黎世、米兰等金融中心。

每个国家的外汇市场都有其自身存在的基础条件，而且每个国家针对其外汇市场的运作和相关问题制定有自己的法律、会计制度和规则、银行管理条例，更重要的是创立了自己的

支付和结算体系。虽然各国的金融体系和基础设施不尽相同，但全球外汇市场只有一个，并且对所有国家的投资者开放。

5. 新的发展前景。自 20 世纪 70 年代初期以来，随着金融交易的日益国际化，外汇市场无论是在规模、范围还是基础条件等方面都经历了深刻的变化，融合了世界经济和金融体系的结构变化。

首先是布雷顿森林体系的崩溃，使国际货币体系发生了根本性的变化，越来越多的国家汇率制度由固定体制转向浮动体系，现在每个国家都可以选择浮动汇率，奉行不同的汇率制度或选择符合自身经济体系的操作方法。

其次是全球范围内的金融改革浪潮使得政府管制和限制被废除，此举为金融企业松绑，提高了国内、国际金融交易的自由度，同时也加大了各金融机构之间的竞争。

再次是国际贸易自由化的纵深发展趋势。国际贸易的自由化步伐加快得益于北美自由贸易区、世界贸易组织、美国对华及对日双边贸易的飞速增长等因素。同时技术的进步与发展降低了市场信息成本，加快了实时信息传播速度，便于投资者把握市场机会，快速、准确地交易，极大地提高了金融市场的效率。

由外汇发展带来的衍生市场也发展迅速，使得投资主体多元化，交易方式就实现了质的飞跃。

总之，随着全球范围金融改革的进一步深化，国际贸易自由化的纵深发展，外汇投资的国际化，外汇市场将面临着更良好的发展前景。金融实践的创新，信息技术的不断升级，也使外汇市场的发展如虎添翼。

投资者全面地了解外汇交易市场的各种信息，有利于完善其投资意向，增强对投资的信心。

盘点常见外汇交易术语

本节学习和掌握各种外汇交易术语，让你不再做外汇投资的“外行人”。外汇交易术语是由外汇市场发展而衍生的产物，它的出现也促进了外汇市场的发展。由于外汇术语在实际业务中的广泛运用，对于简化交易手续、节省交易时间及费用起到了重要的提高效率的作用。学习和掌握各种外汇交易术语，对于个人外汇投资者来说，将会有力地促进外汇投资水平的提高。

直盘：美元对其他货币的交易。如：美元 / 欧元，美元 / 英镑等。

交叉盘：是除却美元之外的两种货币间的交易。如欧元 / 日元、欧元 / 英镑、英镑 / 日元、欧元 / 澳元等。

卖出价：交易者当前卖出特定货币时可以使用的汇率。

买入价：交易者当前买入特定货币时可以使用的汇率。

升值：当某种货币价格上升时，即称该货币升值。

对冲：用于减少交易商主要头寸风险的头寸或者头寸组合。

Cable（电缆）：英镑对美元汇率的行话。

贸易差额：国家出口总额减去进口总额的差值。

家庭投资理财一本通

基础货币：投资者用以计账的货币。在外汇交易市场，一般都将美元作为报价用的基础货币。但英镑、欧元和澳元除外。

点差：平台在交易的过程中报出的一个买入价及一个卖出价，点差为两者之间的差价。对于投资者说，点差是在交易过程中必须支付的成本，在不考虑平台整体性能的前提下，点差越小，无疑就是越划算的。

地雷：券商为达到保障自己利益的目的而在交易平台中动的一些手脚，也可能是平台存在严重损害投资者利益的漏洞（有可能是券商人为有意制造的）。

滑点：此现象一般有两种，一种是在市场波动较激烈的时候，点差或成交价发生变化（这种变化几乎都是不利于客户的），造成的原因可能是由于各个银行提供的报价不同，券商出于保护自己的利益而发生这种情况。要完全避免这种现象是不可能的，这种情况只要不是很过分，还是可以接受的。重点要说的是第二种滑点现象，当你确定交易时，提交的价格在成交后，会向不利于你的价格方向移动了几点，而不是你当时提交的价格。这种现象不会每次都发生，但也不会少见，是平台地雷常见的一种。

做市商：提供报价并准备以报出的买入或卖出价格交易的交易商。

中央银行：指管理国家货币政策的政府或准政府机构。例如：美国联邦储备委员会就是美国的中央银行。

佣金：在交易中给经纪人的费用。

软货币：指在国际金融市场上汇价疲软，不能自由兑换他国货币，信用程度低的国家货币，主要有印度卢比、越南盾等。

硬货币：指在国际金融市场上汇价坚挺并能自由兑换、币值稳定、可以作为国际支付手段或流通手段的货币。主要有：美元、英镑、日元、欧元等。

隔夜交易：指在晚9点至次日早8点进行的买入或卖出。

当日交易：指在同一个交易日内开立并关闭的头寸。

货币对：由两种倾向组成的外汇交易汇率，例如：欧元/美元。

头寸：在金融、证券、期货、股票交易中经常用到的一个词。“建立头寸”在外汇交易中就是开盘的意思，即买进一种货币的同时卖出另一种货币的行为。开盘之后，短了（空头）另一种货币，长了（多头）一种货币。选择恰当的汇率水平和时机建立头寸，是外汇投资赢利的前提。

未结头寸：指任何尚未通过实际付款结清的交易，或指被相同交割日的等量反向交易冲销的交易。

保证金：作为头寸的抵押，客户必须存入的资金。

保证金追缴：由经纪人或者交易员发出的，对额外资金或者其他抵押的要求，以便能保证向不利于客户方向移动的头寸的业绩。那么，客户也可以选择清算一个或多个头寸。

止损：止损是指在交易过程中，当损失达到一定数额的时候，及时平仓（斩仓）出局，结束交易，避免损失的进一步扩大。可以说止损是新手最难攻克的难关，但如果不学会止损，除非鸿运当头，否则几乎注定血本无归。

止损订单：当价格朝你预期的相反方向波动时，为平仓而设置的保护性订单。

即期价格：当前市场价格。即期交易结算通常在两个交易日内发生。

限价订单：以指定价格或低于指定价格买入，或者以指定价格或高于指定价格卖出的订单。揸：买入（源自粤语）。

沽：卖出（源自粤语）。

区间：货币在一段时间内上下波动的幅度。

波幅：货币在一天之中振荡的幅度。

上档、下档：价位目标（价位上方称为阻力位，价位下方称为支撑位）。

持平 / 轧平：既不买空也不卖空同样被称为持平或轧平。交易商如果未持头寸或所有头寸均相互抵消，即为拥有持平账本。

漂单：就是做单后，处于亏损状态，不及时止损或平仓，任由漂着，抱着侥幸心理等待市场回头。

锁单：是保证金操作常用的手法之一，就是揸（买）沽（卖）手数相同。

双向报价：包含同时报出的买入和卖出价格的报价。

同业拆借利率：银行同业隔夜拆借利率。

爆仓：由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候，账户上的保证金已经不够维持原来的合约了，这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”，俗称“爆仓”。

平仓：就是将手中的外币换回本币。比如你原来买入了欧元 / 美元，现在汇价到了你的目标价位，你将手中欧元卖出了结，这个过程叫平仓。

入金：即客户入金。指客户将用于期货交易的资金划入自己在期货公司的交易账户。

出金：即客户出金。指客户将存放在期货公司的自己交易账户中的资金提出（提现或银行划转）。

学习和掌握各种外汇交易术语，对于个人外汇投资者来说，将会有力地促进其外汇投资水平的提高。

外汇交易的四种方式与三大途径

只有了解外汇交易的方式和途径，投资者才能清晰地根据自己的实际情况选择最适合自己的投资模式。

在外汇交易中，一般存在着远期外汇交易、即期外汇交易、外汇期权交易以及外汇期货交易等四种交易方式。

一、远期外汇交易

远期外汇交易跟即期外汇交易相区别，是指市场交易主体在成交后，按照远期合同规定，在未来（一般在成交日后的 3 个营业日之后）按规定的日期交易的外汇交易。远期外汇交易是有效的外汇市场中必不可少的组成部分。20 世纪 70 年代初期，国际范围内的汇率体制从固定汇率为主导向转以浮动汇率为主，汇率波动加剧，金融市场蓬勃发展，从而推动了远期外汇市场的发展。

二、即期外汇交易

即期外汇交易又可分为现货交易或现期交易，是外汇市场上最常用的一种交易方式，

家庭投资理财一本通

即指外汇买卖成交后，交易双方必须于当天或在两个交易日内办妥交割手续的一种交易行为。占外汇交易总额大部分的都是即期外汇交易，主要原因是即期外汇买卖不仅可以满足买方临时性的付款需要，而且可以帮助买卖双方调整外汇头寸的货币比例，以避免外汇汇率风险。

三、外汇期权交易

外汇期权常被视作一种有效的避险工具，因为它可以消除贬值风险以保留潜在的获利可能。在上面我们介绍了远期外汇交易，其外汇的交割可以是特定的日期，也可以是特定期间。但是，这两种方式双方都有义务进行全额的交割。外汇期权是指交易的一方（期权的持有者）拥有合约的权利，并可以决定是否执行（交割）合约。如果愿意的话，合约的买方（持有者）可以听任期权到期而不进行交割。卖方毫无权利决定合同是否交割。

四、外汇期货交易

随着期货交易市场的不断发展，原来作为商品交易媒介的货币（外汇）也成为了期货交易的对象。外汇期货交易就是指外汇买卖双方于将来时间（未来某日），以在有组织的交易所内公开叫价（类似于拍卖）确定的价格，买入或卖出某一标准数量的特定货币（指在合同条款中规定的交易货币的具体类型，如三个月的日元）的交易活动。

另外，随着外汇市场的不断发展，进行外汇交易的门槛越来越低，你只要有 250 美元就可在一些引领行业的外汇交易平台只进行交易，也有一些需要 500 美元就可以开始交易的，低门槛使期货交易在某种程度方便了普通投资者的进入。

想投资外汇市场的朋友们一般可以通过以下三个交易途径进行外汇交易。

一、通过银行进行交易

通过交通银行、中国银行、招商银行或建设银行等这些在国内设有外汇交易柜台的银行进行交易。其时间规定在周一至周五。其交易方式为：实盘买卖、电话交易或挂单买卖。

二、通过境外金融机构在境外银行交易

可通过电话进行交易（免费国际长途）。其交易时间为：周一至周六上午，每天 24 小时营业。交易方式为：保证金制交易或挂单买卖。

三、通过互联网交易

即这种交易通过互联网进行，其时间为周一至周六上午，每天 24 小时营业。交易方式为保证金制交易，也可挂单买卖。

互联网交易是绝大多数汇民采取的交易途径。但要注意的是，在网上外汇交易平台进行交易是以外汇保证金的制度进行的。方式是：在外汇保证金交易中，集团或是交易商会提供一定程度的信贷额给客户进行投资。如：客户要买 10 万欧元的外汇，只要先付 1 万欧元的押金就可以进行这项交易，当然上限不限，客户愿意多投入多少资金都可以。保证金就是集团或交易商要求客户必须把账户内的资金维持在 1 万欧元，作为维持此项交易的押金。

在保证金制度的前提下，所用的相同的资金可以比其他传统投资获得更多的投资机会，获利或亏损的金额都会相对扩大。投资者如果能灵活地运用各种投资策略，利用这种杠杆式的操作就可以起到以小博大、四两拨千斤的效果。

在保证金制度下，投入少量的押金就可以运作，所以不会导致一次性投入大量的资金而

造成资金的积压，也不怕套牢还可买升或跌相向获利。在时间上，除了周六、日外，投资者可以全天候 24 小时运作。另外，少于五分之一的手续费使获利的机会更高。

影响外汇的价格的四大因素

影响汇率的因素是极其复杂的，投资者要想立足于外汇市场，将其吃透是根本。

外汇的价格又被称为汇价，就是用一国货币表示另一国家货币的价值，即两种货币之间的兑换比率。外汇汇率不是固定不变的，它会因各种因素的影响而不断变动，这也正是投资者投资外汇市场获利的途径。影响外汇价格的因素有很多，但概括起来，主要因素有经济因素、心理预期因素、信息因素和政府干预因素。

一、影响外汇价格变动的经济因素

1. 一国的经济增长速度。一个国家的经济增长速度是影响外汇价格变动的最基本因素。一个国家国民生产总值增长后会引起国民收入和支出的增长，国民收入的增加会导致进口产品的需求扩张，就扩大了对外汇的需求，本国货币即贬值。而国民支出的增长就意味着国民社会投资和国民消费的增加，其有利于促进本国生产力的发展，刺激出口，增加外汇供给。所以，经济增长会引起外汇价格变动。

2. 国际收支平衡的状况。这是影响外汇价格最直接的一个因素，国际收支中进口小于出口，资金就流入，意味着国际市场对该国货币的需求增加，那么该国货币就会升值。反之，若出口小于进口，资金就流出，国际市场对该国货币的需求就下降，该国货币自然就会贬值。

3. 物价水平和通货膨胀水平的差异。汇率本质上是由货币所代表的实际价值决定的。如果一个国家的物价水平上涨，产生通货膨胀，会促使本币贬值，本国货币的购买能力就要下降。反之，本币就趋于升值。

4. 利率水平的差异。在一定条件下利率对汇率的短期影响还是很大的，利率通过对不同国家的利率差异引起资金的流动，特别是短期资金的流动而对汇率产生影响。在一般情况下，如果两国利率的差异大于两国的远期和即期汇率的差异，此时，资金便会由利率较低的国家流向利率较高的国家，从而有利于利率较高的国家的国际收支。同时也抑制了那个国家的国内需求，使得进口减少，本币升高。

二、影响外汇价格变动的心理预期因素

国际上一些外汇专家认为，外汇交易者对某种货币的预期心理，是决定这种货币市场的外汇价格变动的最主要因素。由于外汇交易者预期心理的形成大体上取决于一国的经济增长率、货币供应量、利率、国际收支和外汇储备的状况、政府经济改革、国际政治形势及一些突发事件等复杂的因素。在这种预期心理的支配下，转瞬之间就会诱发大规模的资金运动。因此，外汇交易者的预期心理带有捉摸不定、十分易变的特点，不但对汇率的变动有很大影响，而且还对解释短线或极短线的汇率波动起着至关重要的作用。

三、信息因素

现代社会的商业竞争打的就是信息战，谁最先掌握了核心信息谁就是赢家。由于现代外汇市场通讯设施的高度发达，交易技术的日益完善和各国金融市场的紧密连接，使外汇交易

家庭投资理财一本通

发展成为一个具有高效率的信息市场。因此，市场上任何风吹草动的微小的赢利机会，都会立刻引起全球范围内的资金大规模的移动，这种赢利机会迅速而来，迅速而去归于消失。在这种情况下，谁能最先趁其他市场参加者尚未了解实情之前就获得有关能影响外汇市场供求关系的信息，谁就可以立即做出反应，抓住赢利机会。由此可见，信息因素在外汇市场日趋发达的今天，对汇率变动已具有相当强烈的影响。

四、影响外汇价格变动的政府干预因素

汇率波动会对一国经济产生重要影响，目前各国政府（央行）为稳定外汇市场，维护自身经济的健康发展和运行，经常要对外汇市场进行宏观调控，因此在一定程度上也会引起汇率的变动。其宏观调控的途径主要有四种：

1. 直接在外汇市场上买进或卖出外汇。
2. 调整本国货币政策和财政政策。
3. 与其他国家联合，进行直接干预或通过政策协调进行间接干预等。
4. 在国际范围内发表表态性言论以影响市场心理。

在浮动汇率体系下，各国央行都尽力使自己国家的汇率政策和货币政策与其他国家相协调，力图达到支持货币市场稳定的目的。

五、投机因素

在1973年实行浮动汇率制以来，外汇市场失去枷锁，其投机活动越演越烈。进行投机活动的投机者往往拥有雄厚的实力，他们在外汇市场上推波助澜，使汇率的变动偏离均衡水平。投机者常利用市场变动对某一币种发动攻击，其攻势之强，使各国央行甚至西方七国央行联手干预都无法阻挡。过度的投机活动使外汇市场动荡加剧，歪曲了外汇供求关系。

还有一些因素包括政局的稳定性、政府的外交政策、政策的连续性以及战争、经济制裁和自然灾害等，对外汇市场的影响也是直接而迅速的。

影响汇率的因素是多种多样的：这些因素有时共同起作用、有时个别因素起作用、有时又起互相抵消的作用。由此可见，汇率变动的原因是极其复杂的，因此投资者想要投资外汇市场就一定要先将这些情况全部吃透，千万不可冒进。

你知道几种外汇交易币种？

知识决定了一个人的眼光和高度，对外汇交易来说尤其如此。了解外汇币种是进军外汇市场的基础。

知己知彼，方能百战不殆。外汇交易的本质是不同国家货币之间的兑换，所以个人在进行外汇投资时，首先要对一些主要的外汇交易币种烂熟于胸。但也不是所有的国家的货币都可以自由兑换，在外汇市场上交易的货币品种是以可以自由兑换的货币为基础的，所以只要记住一些主要的货币类型就可以。它们主要有美元、欧元、日元、澳元、英镑、加元、瑞士法郎等。外汇市场的大部分交易也是围绕着这些货币进行的。在此我们要说一下美元，它的国际地位是与它的实力和国际汇率制度形成与发展的历史相联系的。所以在目前的世界外汇市场，大多数货币之间的基石定价以美元为主。

下面就对几种主要的外汇交易币做简单的介绍。

一、美元

发达的美国在世界政治、经济中的强悍地位，决定了美元在世界经济领域中的重要作用。

美元是全球硬通货，各国央行主要的货币储备。它的发行机构是美国联邦储备银行，发行权属于美国财政部。目前市场上流通的美元纸币的形式还是美国 1929 年版。发行的各版钞票主要是联邦储备券。

美国不仅国内金融资本市场发达，而且同全球各地的金融市场联系紧密。在全球外汇交易中，美元的交易额占 80%，具有重要的国际地位，它是目前国际外汇市场上最主要的外汇。所以要想进行外汇投资，就必须了解美元。美元资金随时能在逐利的目的下在债市、股市、汇市间流动，也随时能从国内流向国外，这种资金的流动对汇市产生着重大的影响。

二、欧元

欧元的诞生源于 1989 年提出的道尔斯计划。欧元由欧洲中央银行发行。欧元纸币由各参与国中央银行责成的欧洲中央银行负责发行。欧元硬币由各个参与国政府负责发行。

1991 年 12 月 11 日，马斯特里赫特条约启动欧元机制，到 1999 年初，十七个欧盟成员国都把它们货币以固定的兑换比例同欧元联结了起来。在 1995 年 12 月，欧洲委员会将欧洲单一货币改名为欧元“Euro”。自 2002 年 1 月 1 日起，欧洲国家的所有收入、支出包括工薪收入、税收等都要按欧元计算。2002 年 1 月 1 日，“欧元”正式流通，其后欧元区各成员国原货币从 2002 年 3 月 1 日起停止流通。各参与国中央银行之间要保持互相协调。欧盟政治家推动欧元的潜在意图就是要结束“美元的专制统治”。

另外，欧元走势平稳，交易量大，人为操纵因素较少。因此，从技术角度讲，欧元历史走势比较符合技术分析，对其较长趋势的把握更有效。

三、日元

日元由日本银行发行。日本的经济形态为出口导向型经济，出口是日本国内经济增长的救生稻草，保持出口产品竞争力成为日本习惯的外汇政策。日本央行是世界上最经常干预市场汇率的央行，其干预汇市的能力也较强，好使日元汇率不至于过强。因此，汇市投资者关注日本央行是必需的。与此同时，日本经济与世界经济紧密联系，特别是与其贸易伙伴美国、中国、东南亚地区的联系更是密切。因此日元汇率也较易受外界因素的影响。

四、英镑

英镑由英格兰银行发行，是英国的本位货币单位。由于英国是世界最早实行工业化的国家，所以曾在国际金融业中占据着统治地位，所以英镑也曾是国际结算业务中使用最广泛的货币。但在第一次世界大战和第二次世界大战以后，英国的经济地位不断下降，但基于历史的原因，英国金融业还是很发达，英镑在外汇交易结算中还是占有相当地位的。

五、澳元

澳元由澳大利亚储备银行负责发行，是澳大利亚联邦的法定货币。目前，澳元是国际金融市场上重要的硬通货和投资工具之一。

由于澳元是商品货币也是高息货币，澳大利亚的煤炭、铁矿石、铜、铝、羊毛等工业产品和棉纺织品等商品在国际贸易中占优势地位，因此当这些商品的价格市场上涨时，就会对

家庭投资理财一本通

澳元产生重大的影响。

黄金、石油虽然在生产、出口方面不是澳大利亚的强项，但是澳元和黄金、石油价格的相关性较为明显。近些年来由于代表世界主要商品价格的国际商品期货指数的一路攀升，黄金、石油的价格也大涨，而且一路推升澳元的汇价随之上涨。

六、瑞士法郎

瑞士法郎由瑞士的中央银行发行，是瑞士和列支敦士登公国的法定货币。众所周知，瑞士是的中立国，而且它曾在 2003 年举行了一次全民公决，根据公决的结果，拒绝让欧元成为瑞典的货币。但在瑞士境内也有些商铺、机构通行欧元。但法郎还是他们的法定货币。瑞士法郎是一种传统的避险币种，在世界发生政治动荡时，人们就会将资金投入瑞士进行避险。说瑞士法郎同黄金价格具有一定心理上的联系，是因为历史上瑞士宪法有过规定，每一元瑞士法郎必须有 40% 的黄金储备做支撑，虽然现在这一规定已经失效，但当黄金价格上涨时，还是能在一定程度上带动瑞士法郎的上涨的。

更多的外部因素决定了瑞士法郎汇率的涨跌，但主要还是受美元汇率的影响较大。因为说到底瑞士法郎也属于欧系货币，所以，一般瑞士法郎汇率的走势基本上会跟随欧元汇率的走势。

七、加元

加元即加拿大元，由加拿大银行负责发行。加拿大国家经济主要依赖于农产品和海产品的出口，而加元又是美元集团（指的是与美国经济有密切关系，同时与美国签署自由贸易协定的国家。其中加拿大、拉美和澳洲为主要代表）货币中的一员，而且大部分产品出口于美国，所以美国经济的兴衰对加拿大经济起着较大的影响。加拿大是石油出口国，因此国际石油价格的波动也会对加元产生一定的影响。

个人外汇投资就是与各种币种打交道的活，所以对美元、欧元、日元等的这些常见币种要极其的了解。

外汇交易重在交易平台

外汇交易平台数不胜数，你不见得要选择最好的，但要选择最适合的。

几乎所有的外汇保证金投资者都面临一个相当困难的问题，那就是在进行外汇保证金交易时，如何选择一个好的交易平台。市场上提供外汇交易平台的公司太多了，目前只进入中国的外国保证金公司就大约有几百家，而且咱们自己的国有银行也已经开始开办外汇保证金业务。那么外汇投资者有面临着该怎样找到适合自己的交易平台的问题，其实，只要注意以下方面就可以了。

一、好的监管制度

虽然保证金公司至今没有发生过将客户的保证金赤裸裸地卷走的情况，但风险控制能力较弱的保证金公司在市场出现较大波动时，也不是没有亏钱或者破产的可能。有的保证金公司为了逃避监管，将公司注册在一个小岛上或是注册在根本没有外汇监管机制的国家里。因此，投资者在选择时，监管适度的国家的保证金公司会比较安全，其破产的风险较小，特别是当出现系统性金融风险时，投资者的保护网就有大银行和国家两层了，中小投资者也会得

到一定程度的保护。

二、公司要有诚信

现在有很多保证金公司存在道德缺陷。有的保证金平台在海外注册，就认为投资者不可能告它们，经常变换收费标准、变换隔夜利息计算方法、调整点差，甚至制定“霸王”条款。因此，在投资者选择保证金公司时一定要问清楚佣金等的收费标准；交易点差是不是固定，会不会随着行情变化而任意调整；隔夜利息的计算方法会不会任意变动等。在确定选择某一公司前先到网上查一查它们有没有“霸王开店”的“前科”，有没有做过随意变更交易费用的行为。选择一个有诚信的公司才有益于双方的长期合作，投资者赚钱才更稳定。

三、重在稳定性

主要体现在保证金平台本身的性能上，运转的稳定性或其与国际市场（报价）的数据是否一致。必须承认，风险管理水平和能力不同的公司，给保证金平台安装的软件也不同，主要表现在性能和先进程度（服务器大小）上；还因为网络服务器距离中国内地的距离不同，造成各家保证金平台的运转的稳定性差别大。

有的平台就恰恰在国际市场发生大波动时死机，使投资者无法交易，这样的平台不能选。有的平台虽然不死机，但稳定性差，佣金或点差总是随着价格的变动幅度而浮动，这种平台最好不选。有的保证金平台经常发生与国际市场（报价）数据不一致的情况，而且这种情况还往往是单边的，即总是对投资者一方不利。这显然是在交易软件中进行了恶意设置，是将风险转嫁给投资者。这样的平台更不能选。

四、交易成本要合理

目前市场上的各家保证金平台都是收取交易费的。不过其收取的费用千差万别，有的高达20点，有的只有两三点，有的甚至宣称没有点。其实任何保证金交易平台都是必须支付交易成本的，因此，宣称没有成本或收取的成本很低，未必是好事。按正常来说，一般4个点左右是保证金公司维持正常运转的基础保本点；6个点有正常的赢利目的（维持正常的赢利水平对保证金公司和投资者来说非常重要，保证金公司不能赚钱，就要想歪门邪道了）。当然，如果该保证金公司客户很多，交易量非常大，收取4到5个点也能达到很好的赢利目的。总之，只要是高于6个点，就属于费用偏高，而低于3个点就是自欺欺人，投资者就要小心为妙了。

五、交易渠道畅通

出入金渠道即指出金渠道和入金渠道。与出金相比，入金可能更重要，因为保证金交易可能出现必须立刻补仓的需求。如果渠道不畅通，一笔款汇三天才能到，那时投资者的仓可能早就爆了。当然，出金也要求快，但是安全要求更重要。由于保证金公司与客户在大多数情况下都是不见面的，只通过网络保持联系，为了避免公司内部人员“盗窃”客户资金，许多保证金公司都要求客户在要求出金时签署“出金申请”。有的投资者认为这很麻烦，其实这正是在保护投资者自己。投资者最好选择有正规出入金渠道的保证金公司，避免在不正规的保证金公司交易。

六、尽量选择在国内设有代理咨询服务机构的保证金公司

客观地讲，现在在国内代理境外保证金公司业务的机构非常的少，但并不等于没有。有的投资者会选择境外保证金交易平台，但境外保证金平台的服务机构也大都设在国外，如果

家庭投资理财一本通

有什么事需要咨询都打国际长途，那么对于投资者来说也太不公平了。如果国内有代理就好办多了，可以随时帮助客户解决开户、出入金问题，提供各种各样的咨询服务等。所以，对于个人投资者来说，选择在国内有代理咨询服务机构的保证金公司是上上之选。

七、保证金平台设计要人性化

操作简洁、双机备份、电话下单对于投资者来说十分重要。保证金公司的人性化设计是吸引客户的前提，人性化设计越多投资者就越喜欢。如：交易平台的页面设计简洁明了，平台上明示了各个货币对每天的隔夜利息损益；市价、限价、止损、对冲都有；直盘、交叉盘齐备；备选交易币种丰富；具有重点价位提醒功能，界面保留较长时间，便于短线操作；结合交易的看图功能等，这些都方便客户下单操作。还有就是非市价单都不占用保证金，便于资金的最大化使用；多单可以灵活调整平仓顺序；交易单位可以灵活选择，最少是0.1单位；独特的下一单成交单便于客户不实时盯盘操作；只要是限价单没有点差，最大限度地维护了客户的利益。上述这些设计都是为方便客户交易而考虑的，投资者在对保证金平台进行选择时可注意是否有类似设计。

掌握以上七个要点，恰当选择保证金交易平台，这对投资者来说非常重要。

规避外汇投资风险的六大技巧

作为投资者，首先心理上要有一定的抗风险能力，然后在实际操作中也要规避错误操作，将风险降到最低。

投资者在进行外汇交易过程中必须面对的重要问题是对风险的控制和规避。投资有风险，只有控制风险才能减少损失，增加利润。方法就是要做好投资计划，再顺势而为巧妙赚钱。

一、制订投资计划

制定投资计划是投资者要经常性做的重要的工作。在外汇投资过程中也是如此。没有计划盲目行动，只能导致失败。投资大师乔治·索罗斯曾说过，他可以大谈他的投资哲学，也会谈他的投资策略，但他绝不会谈他的投资计划。因为，那是重要的商业秘密，是核心竞争力的集中体现。每个投资者水平如何，业绩差异多大，最终要落脚在投资计划上。由此可见投资计划的重要性了。投资理念是宏观的，投资策略是中观的，只有投资计划才是微观概念的，是最具体最实际的。

二、建仓资金需留有余地

由于外汇投资的杠杆式效应，建仓的资金会在无形中被放大很多倍，所以建仓时的资金管理就显得非常重要了。建满仓或重仓进行交易的人实际上都是在赌博，必将被市场所淘汰。所以，外汇建仓一定要留有余地。

三、止损是炒汇赚钱的第一招

波动性和不可预测性是市场的固有属性，也是最根本的特征。它是市场存在的基础，是风险产生的原因。交易中所有的分析预测仅仅是一种可能性，依据这种可能性而进行的交易结果自然是不确定的。所以，不确定的行为必须得有措施控制其风险的扩大，而止损就是最得力的措施。

市场的不确定性造就了止损存在的必要性和重要性。它是投资者在交易过程中自然产生的一种本能的保护自己的反应行为，成功的投资者可能有各自不同的交易方式，但止损却是保障他们获取成功的共同特征。

四、市场不明朗决不介入

在外汇市场上要学会等待，特别是在市况不明朗的时候，没有必要每天都入市炒作。初入行者往往热衷于入市买卖，但有经验的投资者则会等待时机。他们在外汇交易的时候，一般都秉持“谨慎”的策略，当他们入市后感到市况不明朗时就会先行离市。

做外汇交易，需要稳扎稳打，切忌存有赌博心态，那些一看到市场状况不明朗，就想着用博的心态赌一把的人，十有八九都要输。而且，外汇保证金的交易方式，具有杠杆放大的效果，赢利可以被放大，亏损同样也会被放大。所以投资者一定要学会在市场不明朗时绝不介入。

五、用好交叉盘，使其成为解套的“万能钥匙”

外汇市场上实盘投资者经常使用的一种解套方法就是做交叉盘，在直盘交易被套牢的情况下，很多不愿意止损的投资者就转而选择交叉盘进行解套操作。

外汇市场中，以美元为汇率基准。美元以外的两种货币的相对汇率就是交叉盘。比如欧元对英镑，澳元对日元等都是交叉盘。平时多数投资者喜欢看直盘，而忽略了交叉盘，其实在套牢时可以在交叉盘上找到解套的机会。例如：如果有投资者做多欧元对美元被套，那他就可以以被套牢的货币作为本币，通过交叉盘买入当前比欧元强势的货币，比如在欧元对英镑中，欧元在跌，英镑在涨，那么就可以买入英镑，通过交叉盘的波段操作，使手中的本币越来越多，达到盈利的目的。交叉盘行情的波动空间较大，任何币种之间都可以自由交易。所以在交叉盘盈利之后，就可以在回到原来的欧元，也可以选择直接回到美元。以此类推，可以转换为任何一种货币上，如日元、澳元等。在获利后再转向欧元，如持有的欧元的数量增加，则交易成功。

交叉盘的操作是两个非美元币种之间的直接买卖，而不需要通过美元进行，这样可以减少点差，降低交易成本。但任何事物都是两方面的，交叉盘也有不可避免的劣势。如果运用得不好将会取得相反的效果。交叉盘尽管波幅大，机会多，但风险同样很大。

六、自律是炒汇成功的保证

华尔街有这样一句名言：市场是由贪婪和恐惧而推动，而克服贪婪和恐惧最好的办法就是自律，如果能真正做到自律，也许你的投资境界就到了一个新的领域。在外汇交易过程中，最大的敌人就是贪婪和恐惧。可以说，贪婪和恐惧才是资本市场最难跨越的屏障。所以，自律是炒汇成功的保证。

对任何一种投资来说，风险与收益同抗风险的能力不仅表现在行动上也表现在心理承受能力上。

投资外汇

外汇交易市场，顾名思义，就是不同国家货币交换的市场。汇率就是在这里决定的。外汇汇率是用一个国家的货币折算成另一个国家的货币的比率、比价或价格；也可以说，是以本国货币表示的外国货币的“价格”。

家庭投资理财一本通

一、期权型存款

期权型存款则介于两者之间，它的投资期较短，通常为一到三个月。投资者获得的收益除了定期存款利息之外，还附加了较高的期权收益。但是这种外汇投资方式本金也不保障，到期时银行可能会根据市场情况将本金和利息用另一种事先约定的货币支付。

它不保本，但年收益率通常能达到 10% 以上，如果操作时机选择合适，同样是一种期限短、收益高且风险有限的理想外汇投资方式。

二、外汇买卖

外汇买卖俗称“外汇宝”，是通过低买高卖外汇来实现获利的一种外汇投资方式。“外汇宝”推出时间早，是市场上相当流行的投资方式，但风险较大，本金并不保障，盲目进入很容易被“套”。

由于很难判断美元走势，长线投资的获利程度已没有以往那么可靠，而短线投资的收益空间也已大幅缩窄，显然操作难度比较大。

三、外汇理财产品

外汇理财产品与“外汇宝”恰恰相反，最适合大部分不具备专业知识的普通投资者。这类产品通常本金完全有保障，投资者在承担了有限的风险后，即可获得高于普通存款的收益。

外汇理财产品都有一定的期限，投资者一般不可提前支取本金，由此必然将牺牲一定的资金灵活性。但如今的外汇理财产品大都期限较短，收益率又能保持较高水平，投资者在稳定获利时还能拥有一定的资金流动性。

相对国际市场利率，国内的美元存款利率仍然很低，但外汇理财产品的收益率却能跟随国际市场利率稳定上升。

四、与利率区间挂钩的结构性存款

这种产品与 LJBOR 利率区间挂钩。其存款期限可设为 M 年，每季结息一次。每一年存款利率都按约定期限 LJBOR 在某一约定区间的天数计息，如果该 LJBOR 利率超过上述规定的利率区间，该日将不计息。

五、与利率挂钩的结构性存款

这种产品与某一利率指标（如 LJBOR）挂钩。银行与储户约定：在一个存款期限内，如 3 年，第一年固定利率较高，第二三年则为一固定利率水平减去挂钩利率水平。半年付息，银行有权在每半年行使一次提前终止存款的权利。如果挂钩利率上升幅度很小，那么客户将获得较高利息，如果超过一定幅度，将损失利息收入。

六、与汇率挂钩的结构性存款

这种产品是一种结合外币定期存款与外汇选择权的投资组合商品。银行与储户约定：如果利息支付日的实际汇率在客户预期的参考汇率范围内，则按照预先订立的高利率计算利息；如果利息支付日的实际汇率超过客户预期的参考汇率范围，则按照预先约定的低利率计算利息。

由于国际间的贸易与非贸易往来，各国之间需要办理国际结算，所以一个国家的货币，对其他国家的货币，都规定有一个汇率，但其中最重要的是对美元等少数国家货币的汇率。

外汇市场与其他市场一样，主要由两大因素决定。

1. 各国货币的价格，这种价格是以各国自己的单位标定的。
2. 货币的供给和需求。

尽管外汇市场上有种种不同的交易，但汇率决定的基本原则是一样的。

新手要掌握的九个外汇投资技巧

对于复杂多变的外汇市场而言，掌握一般的投资策略是必须的，但在这个基础之上，投资者更要学习和掌握一定的实战技巧。在任何投资市场上，基本的投资策略是一致的。一些经过大量实践检验的投资技巧在实战中有很强的指导意义，充满哲理涵义。我们在这里总结了许多汇市高手归纳提倡的九条外汇买卖投资技巧，供读者参考，希望投资者能从中获益。

一、主意既定，勿轻率改变

如经充分考虑和分析，预先定下了当日入市的价位和计划，就不要因眼前价格涨落影响而轻易改变决定，基于当日价位的变化以及市场消息而临时作出的决定，除非是投资圣手灵机一闪，一般而言都是十分危险的。

二、逆境时，离市休息

投资者由于涉及个人利益得失，因此精神长期处于极度紧张状态。如果盈利，还有一点满足感来慰藉；但如果身处逆境，亏损不断，甚至连连发生不必要的失误，这时要千万注意，不要头脑发胀失去清醒和冷静，此时，最佳的选择是抛开一切，离市休息。等休息结束时，暂时盈亏已成过去，发胀的头脑业已冷静，思想包袱也已卸下。相信投资的效率会得到提高。有句话，“不会休息的将军不是好将军”，不懂得休养生息，破敌拔城无从谈起。

三、以“闲钱”投资

记住，用来投资的钱一定是“闲钱”，也就是一时之内没有迫切、准确用途的资金。因为，如果投资者以家庭生活的必须费用来投资，万一亏蚀，就会直接影响家庭生计。或者，用一笔不该用来投资的钱来生财时，心理上已处于下风，故此在决策时亦难以保持客观、冷静的态度，在投资市场里失败的机会就会增加。

四、小户切勿盲目投资

成功的投资者不会盲目跟从旁人的意见。当大家都处于同一投资位置，尤其是那些小投资者亦都纷纷跟进时，成功的投资者会感到危险而改变路线。盲从是“小户”投资者的一个致命的心理弱点。一个经济数据一发表，一则新闻突然闪出，五分钟价位图一“突破”，便争先恐后地跳入市场。不怕大家一起亏钱，只怕大家都赚。从某种意义上说，有时看错市场走势，或进单后形势突然逆转，因而导致单子被套住，这是正常的现象，即使是高手也不能幸免。然而，在如何决策和进行事后处理时，最愚蠢的行为却都是源于小户心理。

五、止蚀位置，操刀割肉

订立一个止蚀位置，也就是在这个点，已经到了你所能承受的最大的亏损位置，一旦市场逆转，汇价跌到止蚀点时，要勇于操刀割肉。这是一项非常重要的投资技巧。由于外汇市

家庭投资理财一本通

场风险颇高，为了避免万一投资失误时带来的损失，因此每一次入市买卖时，我们都应该订下止损盘，即当汇率跌至某个预定的价位，还可能下跌时，立即交易结清。这样操作，发生的损失也只是有限制、有接受能力的损失，而不至于损失进一步扩大，乃至血本无归。因为即使一时割肉，但投资本钱还在，留得青山在，就不怕没柴烧。

六、不可孤注一掷

从事外汇交易，要量力而为，万不可孤注一掷，把一生的积蓄或全部家底如下大赌注一样全部投入。因为在这种情况下，一旦市势本身预测不准，就有发生大亏损甚至不能自拔的可能。这时比较明知的做法就是实行“金字塔加码”的办法，先进行一部分投资，如果市势明朗、于己有利，就再增加部分投资。此外，更要注意在市势逆境的时候，千万要预防孤注一掷的心态萌发。

七、忍耐也是投资

投资市场有一句格言说：“忍耐是一种投资”。但相信很少投资者能够做到这一点，或真正理解它的含义。对于从事投资工作的人，必须培养自己良好的忍性和耐力。忍耐，往往是投资成功的一个“乘数”，关系到最终的结果是正是负。不少投资者，并不是他们的分析能力低，也不是他们缺乏投资经验，而仅是欠缺了一份忍耐力，从而导致过早买入或者卖出，招致损失。因此，每一名涉足汇市的投资者都应从自己的意识上认识到，忍耐同样也是一份投资。

八、学会风险控制

外汇市场是个风险很大的市场，它的风险主要在于决定外汇价格的变量太多。虽然现在关于外汇波动的理论、学说多种多样，但汇市的波动仍经常出乎投资者们的意外。对外汇市场投资者和操作者来说，有关风险概率方面的知识尤其要学一点。也就是说，在外汇投资中，有必要充分认识风险和效益、赢钱与输钱的概率及防范的几个大问题。如果对风险控制没有准确的认识，随意进行外汇买卖，输钱是必然的。

九、小心大跌后的反弹与急升后的调整

在外汇市场上，价格的急升或急跌都不会像一条直线似地上升或一条直线似地下跌，升得过急总会调整，跌得过猛也要反弹，调整或反弹的幅度比较复杂，并且不容易掌握，因此在汇率急升二三百点或五六百个点之后要格外小心，宁可靠边观望，也不宜贸然跟进。

保持外汇资产价值

时下拥有外汇的市民越来越多，但国内外汇的投资渠道屈指可数，仅限于B股、“外汇宝”和外币储蓄三种投资品种。就算是风险最小的银行外汇储蓄存款，也可能会由于汇率的波动而导致外汇资产的缩水。因此如何合理地调整外汇存款结构，对于降低投资风险来说，是非常重要的。人民币和外币理财产品收益相差不大。

很多市民都认为，人民币升值了，美元贬值了，是不是就意味着现在应该去购买一些人民币理财产品？尽管目前美元理财产品的收益率大都在5.2%至5.34%之间，而人民币理财产品的收益率基本在3%至3.5%之间，但实际上刨去汇率波动的因素，二者产品的投资回报率相差并不多。

目前美元投资产品的回报率基本比人民币投资产品高2.5%左右，但近期美元投资产品

的收益仍会高于美元贬值带来的损失，这部分汇率损失也仅是账面损失，但美元投资收益却是实际的到账收益。

首先，在存款的时候，要考虑利率这一最直观地反映投资收益的因素。一般来说，利率也有一个周期性的波动，交行理财师建议储户在利率水平高的情况下，存款的期限尽量放长；在利率水平低的情况下，存款期限尽量以短期为主。就 2003 年的利率水平来看，明显是处于低利率水平，因此储户应该以短期一个月或者三个月的存款期限为主，不超过六个月。

其次，不同的币种之间，由于存在汇率波动的因素，因此在选择存款币种的时候，要充分考虑到汇率的情况。就拿美元兑日元来说，如汇率在 105 ~ 135 的波动内区间，那么如果汇率接近下轨，则长期选择日元存款风险相对比较大，在这种情况下，可以适当减少日元比重，增加美元比重，来降低存款的汇率风险。

另外，在利率水平较低的情况下，选择具有一定风险的外汇宝投资也不失为一种能够适当提高投资收益的好办法。虽然外汇宝风险比较大，但是可以通过优化币种结构和存款期限来适当降低风险。如果人民币的利率很低而英镑和澳元的利率比较高，一年期利率均为 2.5625，半年期的利率也达到了 2.1875 和 2.3125。这样的话，可以 30% ~ 50% 的存款选择这两种高利率货币，存款期限以半年或 1 年为主。由于在外汇宝中，最主要的交易汇率是美元兑日元和欧元兑美元，因此余下的存款可以在欧元、日元和美元中选择，结合汇率的走势来选择存款币种，存款期限尽量以 1 个月为主，欧元由于利率稍高，可以选择三个月。

专业炒汇收益大

目前外汇资产有四个投资渠道可供选择：银行的定期存款；购买外汇理财产品；投资 B 股市场，或是做个人外汇买卖。

炒汇可以规避一定的个人风险，带来不错的收益。例如美元定期存款的年利率为 3%，算下来和人民币定期存款年利率 2.25% 也差不多，因此市民手中的美元资产通过存款来获益并不理想，而炒汇是一个不错的保值渠道，因为人民币升值是相对于美元的，市民可以通过把美元兑换成欧元、日元等避免汇率风险。

炒汇收益虽然比较好，但炒汇需要相应的专业知识和一定的时间投入，比较适合资金规模较大、有一定抗风险能力的投资者。

理财产品不应只看收益率

年关将至，银行也紧盯老百姓手中相对宽裕的资金，陆续推出了很多理财产品。面对种类繁杂的理财产品，没有一定的金融知识，市民还真难选择。理财产品虽多，但并不是适合每一个消费者，每款产品都针对不同的客户群。因此，挑选理财产品要把握好是保本型的还是非保本型的。

目前很多市民到银行买理财产品，大多只是关注理财期限和预期收益率，谁家银行产品收益率高，就去买谁。这一点，在中小投资者群里表现得特别明显。其实，银行推出的理财产品都有比较详细的说明书，购买者可以通过银行网站、电话银行或直接到银行网点了解，最好向专业的金融理财师详细咨询，他们对理财产品都比较熟悉，同时还能给客户提供专业的理财建议。

外汇理财的风险规避

如今随着经济国际化以及市场国际化的逐步加强，特别是在我国进入 WTO 之后，很多企业的经济国际化以及外币性也日趋地明显，其实在巨大利润的背后也同样隐藏着不同的风险，而企业又将如何在收获高利润的同时将风险降到最低，换句话说企业应该如何规避外汇风险技巧呢？

一、合理选择对外经济活动的货币种类

对外贸易和非贸易业务往来中，对外支付应多使用软货币，收汇应多使用硬货币。在对外融资中，应争取使用软货币，以便减轻债务负担。

二、保持外币资产与负债的币种匹配

出口企业应尽可能将成本外币化，如增加国外原材料、零部件和半成品的进口，将部分生产经营活动转移至境外等；利用外资的企业应争取资金的借、用、还使用同种货币。当出现外币借款与内地人民币收入的币种不匹配时，应及时利用外汇市场工具规避汇率风险。在签订对外贸易合同时必须考虑汇率变动因素。

三、提前或推迟结算

企业可以根据对外经济活动的结算货币汇率的走向提前或推迟结算。规避汇率风险。如果预测结算货币相对于本币贬值，内地进口商可推迟进口，或要求延期付款；内地出口商可及早签订出口合同，收取货款。如果预测结算货币升值，内地进口商可提前进口或支付货款；内地出口商可推迟交货，或允许进口商延期付款。

四、合理运用外汇市场避险工具

中国人民银行允许符合条件的非金融企业和非银行金融机构进入即期银行间外汇市场，扩大银行对客户远期结售汇业务范围，允许银行开办人民币对外币掉期业务，为企业规避汇率风险提供更多便利。银行开办的远期和人民币对外币的掉期业务，可用于规避外汇风险。

而实际外汇投资风险包括以下几类：

1. 结构风险。强势货币被换成弱势货币。一家银行曾推出与黄金挂钩的外汇理财产品，其投资期限为 6 个月，产品设定一个价格，6 个月内在该价格区间内即可获益。但是实际上，该产品获利取决于黄金的价格，风险较大。在有的银行产品设计中，到期归还美元本金或其他货币，此时投资者更要事前弄清楚各种货币走势，否则存在一种强势外币投资期满后会被替换成其他强势货币的可能，导致真正的投资收益缩水。

2. 信用风险。附加条件中暗藏玄机。现在有些金融机构在宣传时，将三年甚至五年的收益加起来告诉投资者，15% 甚至 20% 以上的收益率的确吸引人的眼球，但是其中的信用风险、结构、逆市以及终止和赎回等四大风险，却被营销人员全部忽略了。在购买理财产品时，一定要注意“预期收益、保底收益、累计收益、年收益”这几个极易混淆的关键词，并注意理财产品的附加条件。其中预期收益到期后，并不一定能兑现。

3. 终止和赎回风险。许多银行允许投资者对理财产品进行提前终止和赎回，这是对投资者权利的一个保护，但是有些附加规定，如客户在产品到期前如需赎回，则需要扣除 3% 的本金。而当期预期收益也是 3%，这意味着投资者提前终止的收益就是零。但是当银行提前

终止时，银行对自己的惩罚却丝毫不提。银行提前终止，客户可要求更高收益。

4. 逆市风险。收益“雪球”可能越滚越小。有的银行设计的产品是与货币的大势相反的，这样无疑将增加投资者的投资风险。有的产品是“滚雪球”式的收益，下一期的产品收益与上一期紧密相连。这样的产品好处是，在对行情进行正确判断的情况下，投资者的收益会像“滚雪球”一样越滚越大，但是如果对行情判断错误，则收益“雪球”可能就会越滚越小。

5. 国人的投资偏好。目前外汇理财产品多是结构性产品，其中大部分本金将被用于投资固定收益产品，达到保本的目的，剩余资金将被用来投资期权产品，“以小博大”赢得较高收益。值得注意的是，这些期权产品大多数为看涨期权，上涨得越多，投资者获益越多。在境内市场，“看涨”的市场，总是更能吸引投资者的目光。但问题是，在经历连续数年的牛市之后，国际商品市场走势正变得扑朔迷离。其中，美国发现大油田以来，原油价格和金价联袂跳水，油价一路下滑已跌破 58 美元/桶，创下年内低点。尽管不少理财师认为，这种下滑并不一定意味着长期牛市的结束，但在商品价格屡创新高之后，继续看涨的投资者面临的风险也与日俱增。

总的说来，随着内地外汇市场的不断发展，企业可以通过更多的方式管理外汇风险，同时，企业还需强化内部管理。加大技术创新力度，努力降低经营成本，提升出口产品的竞争力，不断提高自身的赢利能力和抗风险能力。

出国留学用汇的多途径汇款

随着市场经济的发展，私购汇网点的不断增加，市民办理出国留学汇款越来越方便。

一、国际卡和旅行支票

对出国留学人员来讲，支付学费、大笔生活费，最方便、快捷的是使用电汇、票汇，但这两种方式也只是银行结算产品中的一个组成部分。现在，越来越多的留学生和海外商务人员采用了银行卡和旅行支票来应付日常的消费和支付。

国际信用卡：信用卡在国外是最主要的支付工具之一。以中行为例，长城国际卡可以“先消费，后还款”，而且通行于全球 200 多个国家和地区的 1500 多万家商户，出国留学人员可以在境外持卡在信用额度内透支消费。并享有至少 20 天的免息还款期，而且在境外刷卡消费不收取手续费，还可以用人民币购汇还款。使用国际信用卡可在全球 VISA 等组织的会员银行办理取现业务，更可在全球贴有 PLUS、CIRRUS 标志的 ATM 机上提取当地法定货币。这样就免去了使用现金消费的烦琐和风险。持卡人还可为配偶、父母或经济未独立的子女申领附属卡，共享主卡的信用支付额度。为了防止附属卡过度透支，主卡持卡人还可以为附属卡设置支付限额。

旅行支票：具有固定面额、全球见票即付、可挂失补偿等优点。在需要紧急用款而到达当地又没有中国银行海外分行的时候，旅行支票就很有用处。

此外，如果要将美元或其他外币兑换成所前往国家的货币，可以通过银行柜台或通过电话、网上银行办理外汇宝，也就是个人外汇实盘买卖业务，以国际外汇市场价格直接兑换，避免汇率损失。

跨国商旅可用旅行支票对于偶尔出国的人而言，旅行支票是个非常不错的选择。对于老人和那些出国求学的学子们，身处异地他乡安全可靠的旅行支票更能省去他们不少麻烦。而

家庭投资理财一本通

在需要大量现金支付的场合，旅行支票优势更加明显。

旅行支票是银行或旅游公司为方便旅行者在旅行期间安全携带和支付旅行费用而发行的一种同定面额票据。购买时，须本人在支票上签名，兑换时，只需再次签名即可。由于，兑换旅行支票时，银行人员会仔细核对客户的护照和两次签名，所以即使丢了支票也很难被人冒用，况且失主可以立即挂失以保障自己的权益。

二、现汇与现钞

出国留学专用购汇：根据国家外汇管理局的有关规定，客户在取得留学签证后可以凭相关文件前往外汇管理局申请办理出国留学专用购汇，经批准后即可前往银行指定的营业网点（中国银行等）享受购汇服务。按照外汇管理局的规定，出国留学专用购汇的额度高于普通因私购汇的额度。出国攻读正规大学预科以上（含预科）的自费留学生可按年度购买当年学费和生活费所需外汇。而且，第一年购汇必须本人亲自办理。

开具外币携带证：按照国家外汇管理局的有关规定，我国居民可自行携带低于 2000 美元现钞或等值外币现钞过关出境，高于此限额的必须在出境时向我国海关出示外币现钞携带证。出国留学人员一次出境携带总金额等值 2000 美元至 4000 美元（含 4000 美元）的现钞，可凭本人护照、有效签证等材料到中国银行签发《外币携带证》。一次出境携带总金额等值 4000 美元以上。携带人还须凭以上材料先向所在地外管局申请核准批件。

汇出汇款：居民个人现汇账户存款，一次性汇出 10000 美元以下的等值外汇现汇；居民个人外币现钞账户存款或持有外币现钞，一次性汇出 2000 美元以下的外币现钞，直接到银行办理汇出手续；超出上述金额需外管局核准件方可办理汇出手续。

三、票汇与电汇

电汇：汇出行接受汇款人的申请，以加押电报、电传或 SWIFT 方式（目前较多采用 SWIFT 方式），通知收款人所在地的分行或代理行，即汇入行（也称解付，指示其解付一定金额给收款人的一种汇款方式）。选择电汇方式需要提供收款人姓名、开户行名称、地址、账号等相关信息。

票汇：汇出行应汇款人的申请，开立以其分行或代理行为解付行的即期汇票交给汇款人，由汇款人寄给收款人或自行携带出国，由指定的付款行凭票支付一定金额给收款人的一种汇款方式。选择票汇方式只需提供收款人姓名和所在国家及城市名称即可。

票汇和电汇的收费标准有所不同，以中国银行上海市分行为例，客户汇出一笔 2000 美元的现钞，电汇的收费由 150 元电报费（港澳地区 80 元人民币）和最低 20 元的手续费组成（手续费一般为汇出金额的 1%，最高收取人民币 250 元，最低收取人民币 20 元）；如果是票汇就只要收取最低 50 元的手续费。美元现钞还要收取钞换汇的差价费。这样算起来票汇要比电汇便宜许多，但是如果汇票不是本人携带出境就要通过邮寄，会产生邮寄费用及相应风险，同时要是留学城市没有中行网点，还需要办理托收手续，会产生银行间票据托收的费用，票汇的到账时间也比电汇慢。因此，票汇价廉，电汇快捷，各有优势，留学人员可以从自身的需要和所去城市的情况出发，选择合适的汇款方式。

有些市民在汇款时发现同样金额电汇到同一个城市的收费会有不同，这种收费差异是由于银行之间的中转费用产生的，因此选择正确的汇款路线是节省费用的重要步骤。客户汇款前最好请银行为之做合理设计。

“期权宝”和“外汇宝”

“期权宝”简单来说，就是个人客户基于自己对外汇汇率走势的判断，选择看涨或看跌货币，并根据中行的期权费报价支付一笔期权费，同时提供和期权面值金额相应的外币存款单作为担保；到期时，如果汇率走势同客户预期相符，就能获得投资收益。

越来越多的投资者试图通过“外汇宝”的操作来为自己的外汇增值，如何做“外汇宝”呢？这里有一个基本的要点，是初学者必须掌握的。

一、经济指标

外汇市场分析人士通过对于各同经济情况以及经济政策分析和预期，确定合理的汇率水平，并判断当前的汇价是低估还是高估，据此对汇率水平的中长期变化趋势作出预测。

西方主要发达国家几乎每天都会公布新的经济数据，这些经济数据是反映各国经济状况的晴雨表，受到市场的普遍关注。其中美国公布的经济数据尤为全面详尽，通常有准确的时间预告。在数据公布之前，经济分析专家往往已经对数据作出预测。一项重要经济数据的公布结果可能会使外汇市场出现较大的波动。特别是当数据结果与市场预期差异较大的时候，市场往往会迅速做出反应，令汇价大幅度震荡。

因此，与经济分析专家相比，交易员往往更关心每天公布的经济数据，把握入市时机，决定操作的策略。

二、突发事件

投资者要从容搏击汇市，不仅要了解各国家的经济面情况，还要关注一些突发事件。通常汇率对于突发因素反映敏感，大到武装冲突、军事政变，小到政坛丑闻、官员言论，都会在汇率走势上留下痕迹。

比如，市场经常围绕中东局势的变化产生波动，中东冲突紧张的时候，资金流向欧洲货币避险，美元汇率就下跌，局势缓和的时候，避险货币下跌，投资者重新买回美元。

例如 1991 年苏联的八·一九事件。德同与前苏联地区在政治、经济以及地理位置上有着密切的联系，在事件发生之后的短短几天内，美元兑马克汇率上下震荡了 1000 点。投资者纷纷把资金转向美元，把美元看作避险货币。大量的美元买盘使美元兑马克以及其他货币的汇率骤然上升。

这给“外汇宝”投资者的操作带来难度。在这种情况下，投资者不妨坚持两条原则：一是“宁可信其有，不可信其无”；二是“顺势而为”。

三、央行干预

随着外汇市场上投机力量日益壮大，由各种投资基金、金融机构组成的投机力量经常使汇率走势大幅升降，给有关国家的经济带来冲击。

在这种情况下，政府会通过中央银行出面，直接对外汇市场的汇率走势进行必要的干预。

据统计，目前外汇市场的日交易量已经达到了 1.2 万亿美元，相当于全球所有国家外汇储备的总和。一家中央银行即使倾其所有外汇储备来干预市场，也不过是杯水车薪。1992 年，英国中央银行英格兰银行为维持英镑汇率而干预市场，竟然不敌索罗斯的量子基金，损失达

家庭投资理财一本通

十多亿美元。因此在某些情况下，几家中央银行会采取联合行动，以壮声势。从1994年至1995年，美、德、日等国的中央银行多次联手干预市场，动用数十亿美元资金试图拉抬美元汇价，其中规模大的一次干预行动由17国中央银行参加。

令人印象深刻的一次是日本为了推动日元贬值，连续9次干预市场，共动用250亿美元的资金买入美元，将美元兑日元汇率由116附近推到120上方。之后美元兑日元一路走高。

“期权宝”和“外汇宝”，两者的共同点是同样适合在国际汇市出现大幅波动时进行投资。区别在于：

1. 投资“期权宝”时，客户作为期权的买入方，享有了到期时是否执行外汇买卖交易的决定权，如果汇率走势一如客户预期，客户即可执行交易，获取投资收益；如果汇率走势与客户预期相反，客户则可选择放弃执行外汇交易，损失的也仅是在客户承受范围内的期权费。从理论上来说，客户在承担了有限的资金风险之后，将得到获取极大盈利空间的机会。

2. 操作“外汇宝”的客户经常会遇到这样的尴尬情况：手中持有的货币一路上扬，却无法分享到该货币升值带来的收益；抛得早了怕踏空，抛得晚了怕回调。“期权宝”就完全解决了这个问题，无论客户的存款货币为何种货币（须为中行提供“期权宝”交易的货币），都能任意选择看涨货币和看跌货币，充分享受了自由选择，轻松获利的权力。

3. 中行的“期权宝”还有一个创新功能，即提供中途平盘交易：如果汇率波动一如客户预期，客户完全可以选择中途反向平盘、锁定期权费收益，而不必等到期权到期，以免错过稍纵即逝的机会。即使市况发生逆转，客户也完全可以通过平盘交易减少损失，交易的主动权完全由客户自由掌控。

4. 客户进行“期权宝”交易所提供的存款担保。在交易期间还可同时进行“外汇宝”交易。

利用借记卡出境旅游有技巧

虽然不少准备出境旅游的朋友已经收拾好了自己的行囊，但是你们的购物支付工具也准备好了吗？其实出发前应该仔细地盘算一番，以免出境购物的时候吃亏。这一节就将告诉大家出境游如何巧换货币的技巧。

一、现金购物选准币种

现在出境旅游前可兑换到相应的外币，可供选择的币种主要有美元、欧元或者是港币等。很多人出境时不考虑出行地使用的币种，而是将所有的外汇额度全部换成美元。其实这种做法很不理性。兑换美元出行，还是兑换成出行地的货币，主要依据外汇市场走势情况来决定。这样可以避免汇率转换带来的损失。

二、多次兑换损失大

出发前，先了解出境地货币使用情况，事先兑换好当地货币，兑换时应尽量选择合适的比率，而在境外消费时，则可根据汇率、消费多少及当时环境决定使用何种货币。当人民币对出境地汇率明显上升时，若可以选择人民币消费，应首选人民币。对于比较热门的澳洲游、日本游，建议出门前先换好当地货币。以澳洲游为例，在澳大利亚的当地商场、大型超

市一般只以澳元结算，当然，也可随身携带美元和人民币前往，DFS 免税店及特色店铺通常也收取此类货币，兑换价格以每天的官方报价为准。

由于兑换比率的不同，为避免多次兑换产生损失，建议外出尽量使用当地货币。同时，在一些小国家，尽量选择手中已有货币，也可小量兑换。在出游新西兰的行程中，除了新西兰机场需交人均 25 纽币机场建设费外，新西兰许多商店都可以用澳元结算。若大量兑换新西兰纽币，回国后兑换比较麻烦，目前，在各大银行基本没有人民币和纽币的结算。

三、巧用借记卡招数多

有没有省钱的刷卡“路线”呢？事实上，在能刷银联卡的韩、泰及中国港、澳等出游地，使用银联卡刷卡消费，即采用银联网络，中间只需经过一次货币兑换过程，汇率折算最精准，因此也最省钱。

目前，信用卡几乎各家银行均可办理，主要以美元双币卡为主，也有港币、欧元银行卡。出国前咨询自己的发卡银行在境外取现的费率，去收费最少的银行办理一张借记卡，并存入人民币。出国时带一张借记卡和一张双币种信用卡，需要现金时，用借记卡在境外合作银行的 ATM 机上取现。消费时使用信用卡，并告诉收银员使用银联网络进行支付。根据出游地不同，可选择不同币种的一卡双币银行卡。在欧洲大部分城市的商场、超市均可刷卡，出境游带欧元双币卡最方便，也最合算。

当进行大额消费时，建议使用借记卡进行消费，因为你存多少进去，你就可以消费多少了。回国后，你的卡账单会显示该还多少人民币。因为当你在境外期间，银联已帮你购汇，没有信用卡的额度限制，并且不收取任何手续费，还免去了前往银行购汇还款的繁琐手续。目前在境外消费，是不会收取任何费用的。

据悉，现在中国银行柜面可以兑换的境外货币，有美元、英镑、欧元、港币、日元等 13 种。在回来时，要尽可能地将硬币换成纸币，目前国内银行尚不兑换硬币。

出国留学换购外汇

面对人民币的持续升值，留学生家长为孩子换购外汇，怎样才能做到既省钱又省心？每年的 8 月底、9 月初都是学生出国留学的高峰期，在这个时间段，使手里的钱得到最优利用，成了学生和家长们最关心的话题。

一、热门国家留学换汇攻略

美国：带美元出国方式一般有 3 种：随身携带美元现钞、开汇票或买美国运通公司旅行支票。

直接带美元现钞风险大，不提倡。开汇票可到中国银行等办理，缺点是要到美国后去银行开户，再存进去方能使用。而留学生到美国需有社会安全号才能在银行开户，曾有学生到美国三个月后才拿到社会安全号。

英国：该国学校收学费方式各有不同，但银行汇票、国际信用卡、电汇或旅行支票、现金等付费方式一般学校都会接受。

学生在支付学费时，最好使用银行汇票，既方便手续费又低。生活费可用银行汇票或随身携带国际卡。在国内办理国际信用卡只能存美元，部分银行有美元和人民币双币业务。

家庭投资理财一本通

爱尔兰：爱尔兰使馆签证处和中国光大银行签有合作协议，光大银行可为赴爱尔兰留学人员量身定做一站式安全、快捷的专业化金融服务，学生在光大银行办理环球汇票、境外电汇和购买旅行支票等，可享受汇款手续费优惠等众多优惠。

澳大利亚：学生持澳洲有效学生签证和通知书复印件，可到当地中国银行最大的分行换汇。家长可在银行给学生办理旅行支票或汇票，学生到澳洲后在当地合作银行兑换即可。同时，学生临行前最好随身换 3000 ~ 5000 澳元以备抵埠需要。建议家长首先选择在国外有支行或合作伙伴的银行，如中国银行、建设银行、中信银行等。

二、利用差价分期换汇更划算

既然“省钱”已经成为目标，那么如何省更多的钱则是门学问。从历年换汇业务来看，每年的换汇高峰一般从国外学校开学前两个月开始，所以开始为出国留学做准备的学子们不妨稍微花点功夫研究换汇小窍门，可能会有额外的收获。

理财专家表示，许多银行都有外汇买卖业务，学子们完全可以利用该业务在换汇中节省一些支出。因为，银行的外汇人民币牌价是一天一个价钱，而外汇买卖的汇率又是随时随地在变化的。

例如，需要换取 1 万澳大利亚元，按照银行某日的人民币牌价，需要支出人民币 49080 元，而如果选择外汇买卖，换取美元的话，情况就不同，按照某日的汇率 0.5862/0.5892，1 万澳大利亚元需要支出 5892 美元，而 5892 美元的换汇只需支出人民币 48844.09 元，这样就可以节省人民币 235.91 元。

另外，许多客户在换汇后，往往都选择电汇这种汇款方式，而忽略了其他汇款方式。

其实，票汇也是一种很好的汇款方式。如果首次出境在国外尚未开立银行账户，而所去留学的城市正好有中国银行，那票汇将是不错的选择，因为它携带方便，并可以节省费用。

例如，去英国伦敦留学，学费 1 万英镑，在换汇后，选择电汇将支付手续费人民币 283.20 元，而票汇只需手续费人民币 133.20 元。如果选择电汇，最好选择收款行为中信银行的签约银行，这样将省去汇款的中转费用，加快款项到账的时间。

三、牢记三个关键词

无论兑换哪个国家的货币，客户首先要注意当地外管局对于一次性换汇的上限规定。同时特别提醒出国留学换汇须牢记三个关键词——五万美元、5000 美元、换汇材料。

对于即将赴海外求学的留学人员来说，5000 美元这个额度也必须注意，因为这是留学人员携带外汇现钞的上限。除了固定的学费外，留学人员在国内换汇时，可以将其中生活费的一部分换成外币现钞，随身携带不超过等值 5000 美元的外币现钞出境。

上述三个因素的确是换汇前必须知晓的“规矩”。首先，办理出国留学换汇，等值五万美元的外汇数额是一个标准。若购汇金额在年度总额内（即每人每年等值五万美元），凭本人身份证明向银行申报用途后，即可办理。若购汇超过年度总额，银行按外汇管理规定审核本人真实需求凭证后，可办理购汇。若留学生购汇额度高于五万美元，就要到当地外汇管理局审批，审批获准后，留学人员持外管局开立的购汇证明才可到银行购汇。

另外，去银行换汇，材料一定要带齐全。第一学年要带齐因私护照、有效签证、写明姓名的正式录取通知书、收费通知书及翻译件、身份证或户口簿。第二学年需要带的材料包

括：本年度收费通知、上一学年或学期的缴费证明、本人委托书、学生证等在读证明、因私护照及有效签证复印件、本人或代办人身份证或户口簿。

人民币升值时外汇理财秘方

2007年以来，受人民币加息预期升温及美联储降息等因素影响，人民币对美元汇率持续走高，人民币升值的速度明显加快。人民币升值时怎样对外汇进行理财成了热爱外汇人士关注的热点。

QDII 产品投资须谨慎

各银行外汇理财产品层出不穷，不管如何花哨，对于老百姓来说，收益高一点、风险低一点才是真理。许多投资者反映，外汇理财产品看不懂，不知道到底投资什么。理财专家指点，投资不熟悉的产品关键是把握好四点：投资方向、投资收益、是否保本、投资期限。

由于 QDII 产品可分享境外投资收益，既可用人民币投资，也可用外汇投资，受到投资者的追捧。

美元可尽早结汇

从事外贸工作的杨先生，有五万美元存在银行已经一年了，并且今后相当长一段时间内没有使用美元的计划。理财师建议，从投资收益角度考虑，如果短期内不出国使用外币的话，最简单的做法就是尽早结汇，把手中的美元换成人民币，以减少“资金缩水”。

面对人民币每年的升值幅度大约在 5% 左右。因此，杨先生的美元存款一年多没做其他投资，实际上在人民币升值这方面已经缩水，五万美元 $\times 5\%$ ：2500 美元，相当于损失人民币两万元左右。

理财专家表示，在国家外汇管理局放宽外汇兑换政策后，市民每年可兑换不超过五万美元，一般的出国事务基本可以满足需求。因此，市民只要没有短期外汇需求，可以考虑把手中美元结汇。

选择购买外汇产品

人民币升值是相对于美元的，除了结汇以外，投资者可以将美元兑换成欧元、日元等方式实现保值，或者通过炒汇实现保值增值。但这些需要投资者有一定的金融知识，特别是炒汇。

投资者可通过银行的外汇报价系统，以各外币种之间的买卖赚取收益，实现外币资产的保值增值。

此外，各家银行都有外汇理财产品，收益率略高于存款利息，如果握有外币的市民不想兑换的话，购买外汇理财产品也是一个不错的投资渠道。

总体而言，人民币升值对普通百姓的消费影响目前并不算大，但在投资理财方面却有值得重视的问题。专家提醒说，个人在选择银行外汇理财产品时，应尽量选择期限较短或客户有优先终止权的产品，这样就可以在提高收益的基础上减少风险。据了解，许多银行推出的外汇理财产品最高预期收益可达 30%，虽然不一定能最终实现，但未尝不是市民避免外汇资产缩水的一个方法，尤其适合于没有金融专业知识或没有时间的一般投资者。

家庭投资理财一本通

投资须防汇率风险

理财专家提醒，如果投资者现在用人民币购买外汇理财产品或者投资 QDII 等产品，一定要考虑到汇率风险。人民币升值，会导致一些外汇理财产品隐性降低收益率，特别是美元理财产品。因为这些外汇理财产品在到期后，将兑换成人民币返还给投资者，收益率就会受到汇率的影响。

按人民币的年升值幅度为 5% 推算，意味着外币理财的收益必须在 5% 以上，投资者才会产生收益。其实这也是近年部分外汇理财产品出现零收益甚至负收益的原因。不过，也有部分外汇理财产品设置了汇率保护条款，只要人民币升值不超过规定幅度，收益就不受汇率的影响。

善用外汇期权

国内可以合法交易的外汇期权，一般指的是客户向银行买入或出售的在未来某一时刻或一定期限内以特定的汇率购进或卖出一定数额的某种外汇的权利，它通常以标准合约的形式出现。期权的买方有锁定的成本以及无限的获利可能，而期权的卖方则有固定的获利和无限的亏损可能。

银行获取的是每手 0.07 元的差价，而对于投资者而言，则主要是通过期权合约价格（期权费）的波动获利。投资者看涨某种货币，即可以买入该货币看涨期权。实盘涨，期权费即涨；实盘跌，期权费即跌。

面对外汇市场的新变化，银行专业人士提醒持有美元等外汇的投资者，为了不让外币资产缩水，结汇或购买外汇理财产品比较划算。

第八章 “敢”字当头：投资期货

什么是期货？

期货事实上就是一种合约，它并不是具体的货物，而是一种将来必须要履行的合约。合约的内容是统一的、标准化的，唯有合约的价格，会因各种市场因素的变化而发生大小不同的波动。通俗而言，这个合约对应的“货物”称为标的物，而期货所要炒的那个“货物”就是标的物，它是合约符号来体现的。实际上期货交易就是对这种“合约符号”的买卖，通常都是广大期货参与者，看中期货合约价格将来可能会产生巨大差价，依据各自的分析，进而搏取利润的交易行为。从大部分交易目的而言，也就是投机赚取“差价”。

我们要注意一点，现在成交的期货合约价格，是大家希望这个合约将来的价格变动（通常几天或几个月），因此它不一定等于今天的现货价。

一、期货交易和现货交易的区别

期货交易与现货交易不同，尽管它们都是一种交易方式，真正意义上的买卖、涉及商品所有权的转移等，但区别也是不少的：

1. 交易的目的不同。现货交易是一手钱、一手货的交易，马上或一定时期内获得或出让商品的所有权，是满足买卖双方需求的直接手段，期货交易的目的一般不是到期获得实物，套期保值者的目的是通过期货交易转移现货市场的价格风险，投资者的目的是为了从期货市场的价格波动中获得风险利润。

2. 买卖的直接对象不同。现货交易买卖的直接对象是商品本身，有样品、有实物、看货定价。期货交易买卖的直接对象是期货合约，是买进或卖出多少手或多少张期货合约。

3. 交易场所不同。现货交易一般不受交易时间、地点、对象的限制，交易灵活方便，随机性强，可以在任何场所与对手交易。期货交易必须在交易所内依照法规进行公开、集中交易，不能进行场外交易。

4. 交易方式不同。现货交易一般是一对一谈判签订合同，具体内容由双方商定，签订合同之后不能兑现，就要诉诸于法律。期货交易是以公开、公平竞争的方式进行交易。一对一谈判交易（或称私下对冲）被视为违法。

5. 结算方式不同。现货交易是货到款清，无论时间多长，都是一次或数次结清。期货交易实行每日无负债结算制度，必须每日结算盈亏，结算价格是按照成交价加权平均来计算的。

6. 商品范围不同。现货交易的品种是一切进入流通的商品，而期货交易品种是有限的。

家庭投资理财一本通

主要是农产品、石油、金属商品以及一些初级原材料和金融产品。

二、期货合约

期货合约指的是期货交易的买卖对象以及标的物，它是由期货交易所统一制定的，规定了某一特定的时间和地点交割一定数量和质量商品的标准化合约，期货价格则是通过公开竞价而达成的。

一般期货合约规定的标准化条款有以下内容：

1. 标准化的商品质量等级。在期货交易过程中，交易双方就无需再就商品的质量进行协商，这就大大方便了交易者。
2. 标准化的数量和数量单位。比如上海期货交易所规定每张铜合约单位为五吨。每个合约单位称之为1手。
3. 标准化的交割期和交割程序。事实上期货合约具有不同的交割月份，交易者可自行选择，一旦选定之后，在交割月份到来之时如仍未对冲掉手中合约，就要按交易所规定的交割程序进行实物交割。
4. 标准化的交割地点。通常期货交易所规定在期货合约中为期货交易的实物交割确定经交易所注册的统一的交割仓库，以保证双方交割顺利进行。
5. 交易者统一遵守的交易报价单位、每天最大价格波动限制、交易时间、交易所名称等。

三、期货交易结算

期货交易结算指的是交易所结算机构或结算公司对会员和对客户的交易盈亏进行计算，计算的结果作为收取交易保证金或追加保证金的依据。所以说结算指的是对期货交易市场的各个环节进行的清算，既包括了交易所对会员的结算，同时也包含会员经纪公司对其代理客户进行的交易盈亏的计算，其计算结果将被记入客户的保证金账户中。

期货市场的种类及显著特性

在期货市场中，博弈各方都有其各自不同的命运，只有符合游戏规则的人才不会被淘汰。

1. 期货概念及来源：交易双方不必在买卖发生的初期就交收实货，而是共同约定在未来的某一时候交收实货，其英文为 Futures，即由“未来”一词演化而来，因此就称其为“期货”。

期货由民间的口头承诺和买卖契约走向正式化道路是在1985年，芝加哥谷物交易所推出了一种被称为“期货合约”的标准化协议之后。在中国，期货品种主要分为商品期货和金融期货两种。中国期货市场在中国的诞生是源于粮食流通体制的改革。随着国家取消对农产品的统购统销政策、农产品正式迈入市场化时代，市场对农产品生产、流通和消费的调节作用越来越大，但因农产品价格的大起大落和现货价格的不公开或失真现象，粮食企业又缺乏保值机制，所以这些问题引发了期货市场在中国的诞生。

2. 交易场所的种类。期货交易也有其固定的交易市场。期货市场基本上是由四个部分组成的，包括期货交易所、期货结算所、期货经纪公司以及期货交易者（包括套期保值者和投机者）。

一、期货交易所

期货交易所是为期货交易提供一个有组织有秩序和交易规则的非营利机构而存在的，它保证期货交易公开、公正、公平地进行。它不仅要求使交易有秩序进行；在提供统一的交易规则和标准的同时也提供良好的通讯信息服务，而且还须使交易有保证作用，所以要提供交易担保和履约保证。实行公开场所的交易所一般都采用会员制，其入会条件都很严格。不过各交易所都有自己具体的规定。如想加入首先要向交易所提交入会申请，然后交易所调查申请者的财务资信状况，通过考核后，提交理事会，经其批准方可入会。交易所的会员席位一般可以转让。

交易所的董事会或理事会一般由会员大会选举产生，最高权力机构是会员大会。交易所总裁由董事会聘任，总裁负责交易所的日常行政和管理工作。期货交易所的一切收入都来源于会费。目前中国国内上市的期货交易所有：大连商品交易所、郑州商品交易所、上海期货交易所、中国金融期货交易所。

二、期货结算所

期货结算所的组成形式大体有三种：第一种是结算所隶属于交易所，只有一部分财力雄厚的交易所会员才成为结算会员；第二种是结算所独立于交易所之外，成为完全独立的结算所；第三种是结算所隶属于交易所，交易所的会员也是结算会员。期货结算所大部分实行会员制。结算会员须缴纳全额保证金存放在结算所，以保证结算所对期货市场的风险控制。期货结算所主要履行的责任是负责期货合约买卖的结算；监督实物交割；承担期货交易的担保；公布市场信息。

三、期货经纪公司

期货经纪公司（或称经纪所）是交易所与众多交易者之间的桥梁，是客户参与期货交易的中介组织。其主要功能是拓宽和完善交易所的服务，同时又为交易者从事交易活动向交易所提供财力保证。期货经纪公司在代理客户期货交易时要收取一定的佣金。在期货市场构成中，一个规范化的经纪公司要做到遵守国家法规和政策，服从政府监管部门的监管，具备完善的风险管理制度，恪守职业道德，维护行业整体利益，严格客户管理，经纪人员素质高，严格区分自营和代理业务等条件。

四、期货交易者

我们将期货交易者根据其参与期货交易的目的划分为：投机者和套期保值者。投机者又叫风险投资者，他们愿意承担价格波动的风险。希望以少量的资金来博取更多的利润。投机的做法远比套期保值复杂得多。在期货市场上，投机者的参与，其回避风险和发现价格两大功能得到了充分实现，增加了市场的流动性。

套期保值者从事期货交易的目的是利用期货市场进行保值交易，确保生产和经营的正常利润，以减少价格波动带来的风险。较适合做这种套期保值投资的人一般是生产经营者、贸易者。

显著特征。期货市场有三个显著的特性：

1. 期货交易双向性。期货交易与股市交易的一个最大区别就是期货可以进行双向交易，做期货的人在买空时也可以卖空。做多可以赚钱，而做空也可以赚钱；价格上涨时可以低买高卖，价格下跌时可以高卖低补。所以人们说期货永无熊市。

家庭投资理财一本通

2. 期货交易的对抗性非常强。期货交易是一种极具对抗性的竞争方式。期货市场和战场非常相似，它残酷、激烈，胜者为王。

3. 期货交易的杠杆作用。杠杆原理是期货投资魅力所在。期货市场里交易无须支付全部资金，目前国内期货交易只需要支付5%保证金即可获得未来交易的权利。由于保证金的运用，原本行情被以十余倍放大。所以一个好的期货交易者不仅需要敏锐的嗅觉以及超强的判断力和分析能力，还需要有足够丰富的经验。

每一个市场都有其游戏规则，投资者在介入任何一个市场时重在了解所有的参与者，所谓知己知彼，百战不殆。

了解期货交易常用语

掌握期货交易常用语，做期货市场的行家。

保证金：指期货交易者开仓和持仓时须交纳的一定标准比例的资金，用于结算和保证履约。

开仓：开始买入或卖出期货合约的交易行为称为“开仓”或“建立交易部位”。

持仓量：某商品期货未平仓合约的数量。

平仓：卖出以前买入开仓的交易部位，或买入以前卖出开仓的交易部位。

穿仓：指期货交易账户中：浮动盈亏=总资金-持仓保证金，即客户账户中客户权益为负值的风险状况，也即是客户不仅将开仓前账户上的保证金全部亏掉，而且还倒欠期货公司的钱。

移仓：由于期货合约有到期日，若想长期持有，需通过买卖操作将所持头寸同方向的由一个月份移至另一个月份。

期货合约：由期货交易所统一定制订，规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量和质量实物商品或金融商品的标准化合约。

主力合约：某品种系列期货合约中成交最活跃或持仓量最大的合约。

交割：指期货合约到期时，根据期货交易所的规则和程序，交易双方通过该期合约所载商品所有权的转移，了解到期未平仓合约的过程。

现货月：离交割期最近的期货合约月份，又称交割月。

结算价：以交易量为权重加权平均后的成交价格。

结算：只根据期货交易所公布的结算价格对交易双方的交易盈亏状况进行的资金清算。

出市代表：又称“红马甲”，指证券交易所内的证券交易员。在早期没有远程自助交易，所有的客户交易指令都要先通过电话报给交易员，再由交易员敲进交易所的交易主机内才最后成交。

升（贴）水：1. 指某一商品不同交割月份间的价格关系。当某月价格高于另一月份价格时，我们称为高价格月份对较低价格月份升水，反之则成为贴水；2 当某商品的现货价格高于该商品的期货价格时，亦称之为现货升水；反之则称之为现货贴水；3. 交易所条例所允许的，对高于（或低于）期货合约交割标准的商品所支付的额外费用。

要想在期货交易中如鱼得水，就要了解期货交易常用语。

期货交易技巧

“闲钱投机，赢钱投资”，这应该是每一投资者的座右铭。同样期货交易也要遵守这个法则。对于市场突如其来的变化，一定要控制情绪，沉着应对。下面我们就具体了解一下期货交易的技巧：

一、要顺势而行

其实很多的交易者最容易犯的错误就是从本身的主观愿望出发买卖，明明大市气势如虹，一浪比一浪高的上涨，再猜想已到行情的顶部，强行去抛空；眼看走势卖压如山，一级比一级下滑，却以为马上要反弹了，这样贸然买入的话，结果也就当然是深陷泥潭，惨被套牢。

顺市而行要转身快。没有只升不跌的市，也没有只跌不升的势。原来顺而行，一旦行情发生大转折，不立即掉头，“顺而行”就会变成“逆而行”。一定要随机应变，认赔转向，迅速化逆为顺，顺应大市，才能重新踏上坦途。

事实上行情向上升或者向下滑的时候，这本身其实也已经揭示了买卖双方的力量对比。向上表示买方是强者；向下显示卖方占优势。常言道：“识时务者为俊杰”，我们如果顺着大市涨跌去买或卖，就是站在强者一边，大势所趋，人心所向，胜算自然较高。相反，以一己“希望”与大市现实背道而驰，等于同强者作对，螳臂挡车，哪有不被压扁之理！我们就以外汇为例，全球一天成交量达一万亿美元以上，就算你投入几千万美元开户做买卖，都不过是沧海一粟，兴风作浪没资格，跟风赚点才是上策。

二、冲破前市高低点

通常一个成功的交易者，对大势不作主观臆断，并不是“希望”大势怎样走，而是由于大势教自己去跟。一个秘诀其实也就是从冲破前市高低点去寻求买卖的启示：

冲破上日最高价就买入，跌破上日最低价就卖出；升过上周最高点就入货，低于上周最低点就出货；涨越一个月之顶就做多头，跌穿一个月的底就做空头。

通常我们所说的“顺势而行”其实就是期货买卖的重要原则，但是最难掌握的却是对大势的判断。别说整个大走势呈现出曲折的、波浪式的轨迹，就以即时走势来说，升升跌跌，也是相当曲折。

事实上期货走势是千变万化、错综复杂的。冲破前市的高低点决定买卖也并不是次次都能灵验的。低开高收，高开低收，什么样的事情都会发生。但是历史的经验总结下来，十次有六次通常是这样就值得参考采用了。

三、重势不重价

每个人都一样，我们在现实生活当中的购物心理总是会希望能够便宜些，售货心理总是希望卖得昂贵些。而很多的期货交易者之所以会赔钱，事实上也正是由于抱着这种购物、售货心理，重价不重势，犯了做期货的兵家大忌。

期货买卖是建立在这样的基础上：通常价格现在看来也是便宜的，但是预计未来的价格趋势会变得昂贵，所以说为了将来的昂贵而买入；价格现在看来是昂贵的，但预期未来的价格趋势会变得便宜，因此为了将来的便宜而卖出。

家庭投资理财一本通

其实所谓“重势不重价”，全部的意义也就在于：买卖其实也就着眼将来，而不是现在！

四、不要因小失大

其实许多交易者在期货买卖操作中，总是会过于计较价位，买入的时候也就非要降低几个价不可，卖出的时候却总想着卖高几个价才称心。这种做法往往因小失大，错失良机。

一定要记住不要太计较价位，这其实并不等于鼓励盲目追市。而盲目追市是指涨势将尽时才见高追买或跌势将止时才见低追卖；不要太计较价位是指一个涨势或跌势刚确认时，入市要大刀阔斧，属掌握先机，两者是不同的概念，不能混淆。

事实上，计较价位有一个危险，就是非常容易导致逆市而行。因为在一个涨势中，如果你非要等便宜一点才买的话，只有走势回跌时才有机会；而这一回跌，可能是技术性调整，也或许是一个转势，让你买到便宜货不一定是好事。反过来，在一个跌势当中，如果你硬要坚持高一点才卖空，也就是要走势反弹时才有机会，而这一反弹，或许就是大跌小回，也可能是转市，让你卖到高价也不知是福是祸。贪芝麻丢西瓜往往在这种情形下发生。

期货交易的六大特点及合约组成要素

期货交易是有着鲜明的特征，是一种不同于其他交易的特殊交易。只有在投资前扎扎实实做好功课，才能成功。

期货交易的实质是通过买卖合同来获利，而不必等到实物交割时再获利。即是商品生产者规避风险，将现货交易转换成了远期合同交易。在早期的期货交易中，交易者们都聚集到商品交易场所后交流市场行情，寻找交易伙伴，谈妥后通过拍卖或双方协商的方式签订远期合同，再等合同到期后双方以实物交割来了结义务。后来在频繁的远期合同交易中交易者发现：由于汇率、利率或价格波动，合同本身就具备价差或利益差，因此为适应期货业务的发展，期货远期合同交易应运而生。

因此它具备了以下一些基本特征：

一、商品特殊化

许多适宜于用现货交易方式进行交易的商品，并不一定适宜于期货交易。期货交易对于期货商品表现出选择性的特征。商品是否能进行期货交易，取决于以下四个条件：一是商品的拥有者和需求者是否渴求避险保护；二是商品能否耐贮藏并运输；三是商品是否具有价格风险即价格是否波动频繁；四是商品的质量、规格、等级是否比较容易划分。只有符合上述条件的商品，才能作为期货商品进行期货交易。

二、合约标准化

由于期货交易的实质是通过买卖期货合约进行，因而期货合约就必须是标准化的。这种标准化体现在要预先规定好要进行的期货交易的商品数量、质量、等级等，除此之外只有价格是变动的。期货合约的标准化，简化了交易手续，降低了交易成本，最大限度地减少了交易双方因对合约条款理解不同而产生的争议与纠纷。这也是期货交易与现货远期交易想区别的一个重要特征。

三、交易经纪化

期货交易不是由实际需要买进或卖出期货合约的买方或卖方在交易所内直接见面进行交易，而是经由场内经纪人下达指令进行交易，即出市代表代表所有买方和卖方进行交易，最后所有的交易指令也都由场内出市代表负责执行。交易经纪化使交易简便，寻找成交对象十分容易，提高了交易效率。

四、场所固定化

期货交易一般不允许进行场外交易，要求在依法建立的期货交易所内进行，这是由于期货的有组织、有秩序性、公平公正公开的原则决定的，因此期货交易是有高度组织化的。期货交易所是非营利组织，旨在提供期货交易的场所与交易设施，方便买卖双方会聚进行期货交易。期货交易所本身并不介入期货交易活动，它只是制定交易规则，充当交易的组织者，所以也不会干预期货价格的形成。

五、交割定点化

期货交割必须在指定的交割仓库进行。在国外，成熟的期货市场运行经验表明，在期货市场进行实物交割其成本要高于直接进行现货交易的成本，所以包括套期保值者在内的交易者多以对冲了结手中的持仓，即期货交易的“对冲”机制免除了交易者必须进行实物交割的责任。交易者最终进行实物交割的占很小比例。

六、保证金制度化

期货交易为了为所买卖的期货合约提供保证需要缴纳一定的保证金。按照交易所的有关规定，交易者在期货市场开始交易前必须缴纳一定的履约保证金，并在交易过程中维持这个最低保证金水平。保证金制度的实施，不仅使期货交易具有“以小博大”的杠杆原理，而且使得结算所、交易所双方为经结算后的交易提供履约担保，以确保交易者能够履约。

期货合约的组成要素

一般期货合约规定的标准化条款有以下几个要素：

1. 期货合约的要素。

(1) 交易数量和数量单位，每个合约单位称之为1手。

(2) 交易商品质量等级。

(3) 交易的交割地点。期货交易所期货合约中为期货交易的实物交割确定经交易所注册的统一交割仓库，以保证双方交割顺利进行。

(4) 交割期和交割程序以及最后交易日。期货合约具有不同的交割月份，交易者可自行选择，一旦选定之后，在交割月份到来之时如仍未对冲掉手中合约，就要按交易所规定的交割程序进行实物交割。最后交易日指某一期货合约交割月份中进行交易的最后一个交易日。

(5) 交易者统一遵守的交易报价单位、每天最大价格波动限制、交易时间、交易所名称等。

(6) 交易保证金。

(7) 交易手续费。

了解期货合约的要素和特征是进入期货市场的必经之路。决不要因为失去耐心而退出市

家庭投资理财一本通

场，也决不要因为迫不及待而进入市场。

2. 可以投资的期货品种有多少。

期货市场是庞大的，其交易品种也是名目繁多。

期货总体划分为商品期货与金融期货两大类。

其中，商品期货中又可以分为农产品期货、金属期货（包括基础金属与贵金属期货）、能源期货三大类主要品种。

金融期货的主要品种又可分为外汇期货、利率期货（包括中长期债券期货和短期利率期货）和股指期货三类。

在此我们主要研究金融期货。金融期货交易在 20 世纪 70 年代的美国市场产生。标志着金融期货开始交易的两点标志是：1972 年，美国芝加哥商业交易所的国际货币市场开始国际货币的期货交易；1975 年芝加哥商业交易所开展房地产抵押券的期货交易。

再说属于金融期货的外汇期货，它是金融期货中最早出现的品种。指以汇率为标的物的期货合约，其作用用来回避汇率风险。目前，外汇期货主要品种有：美元、英镑、日元、德国马克、加元、瑞士法郎、澳元等。从世界范围看，美国是外汇期货的主要市场。

利率期货：利率期货的种类繁多，分类方法多样。但一般按照合约标的期限，可分为短期利率期货和长期利率期货两大类。利率期货主要指以债券类证券为标的物的期货合约。它的作用是回避银行利率波动引起的证券价格变动的风险。

股指期货是指以股票指数为标的物的期货。买卖双方交易的是在一定期限后的股票指数价格变化水平，往往通过现金结算差价来进行交割。

农产品期货主要包括四大类：林产品、畜产品、经济和粮食。林产品类有木材、天然橡胶等；畜产品类有活猪、活牛、羊毛等；经济类有棉花、原糖、咖啡、可可、棕榈油、油菜籽等；粮食类有大豆、小麦、玉米、豆粕、黄豆、红小豆、花生仁等。

包括在商品期货类的金属期货又包括：基本金属和贵金属两大类。贵金属类有黄金、白银、铂和钯等，基本金属类有镍、锡、铜、铝、锌、铅等。

能源期货包括汽油、天然气、原油和取暖油。

期货投资，资金管理是关键

资金是进行投资的保障，在期货投资中管理好你的资金，是你投资成功的关键所在。

在期货交易模式中，资金管理告诉投资者如何掌握好自己的钱财，它是期货投资的重要部分，甚至比交易方法本身还要关键。可以说资金管理所解决的问题，关系着投资者在期货市场的生死存亡。

在任何时候，投资者投入市场的资金都不应该超过其总资本的一半，剩下的一半作为储备，用来保证交易的顺利进行。如要在单个市场上投入资金，就必须限制在总资本的 10% ~ 15%。这样做可以防止投资者在一个市场上投入过多的本金，从而避免在“一个市场中损失过大”的风险。

而且在单个市场上所投入的总资金的亏损金额要控制在总资本的 7% 以内。这个 7% 是投资者在投资失败的情况下所能承受的最大亏损。投资者应把决定做多少张合约的交易和止

损指令的设置作为重要的出发点加以考虑。

在整个市场上所投入的保证金总额限制在总资本的 30% ~ 50%。这样做是防止投资者在同一群类的市场陷入过多的本金，如果投资者把全部资金注入同一群类的各个市场，就违背了多样化的风险分散原则。例如：金市和银市是贵金属市场群类中的两个成员，它们通常处于一致的趋势下。因此，投资者应当对同一类商品的资金总额的投入进行控制。

选择合适的经纪公司四大注意事项

一家好的期货经纪公司不光是以优质的服务来吸引投资者，更能帮助投资者成功。

期货经纪公司是依法成立，以期货经纪代理业务为主要业务，用自己的名义进行期货买卖，并对客户收取一定佣金的独立核算的经济实体。它的主要职责是根据客户指令代理买卖期货合约、办理结算和交割手续；控制客户交易风险，为客户提供期货市场信息，进行期货交易咨询；充当客户的交易顾问，对客户账户进行管理。它的作用是承上启下，做交易者与期货交易所之间的桥梁。如果缺少经纪公司，每个客户自行入市交易，根据一般规律总会有部分客户穿仓（客户穿仓既是客户风险也是期货公司的风险）导致缺乏支付能力，交易所就会面临损失。经纪公司就是要指导客户理性操作，对追加保证金和强制平仓等制度规定坚决进行贯彻，这样做经纪公司不但可以自己规避风险，同时有效地防止交易所风险，从而减少客户风险。

由于投资者参加期货交易只能通过期货经纪公司进行，而经纪公司服务质量的高低又直接关系到客户的利益，所以在进行期货交易前慎重选择期货经纪公司是至关重要的。现在各国政府为最大限度地保护投资者的利益，增加了期货经纪公司的抗风险能力，各国的期货监管部门及期货交易所都针对期货经纪公司的行为制定了相关法规，对期货经纪公司可谓要求严格。作为投资者，在选择期货经纪公司时就更需注意了：

1. 选择的公司必须是规范运作的。期货经纪公司应严格按照国家有关法律、法规的要求（如《期货经纪公司管理办法》《期货交易管理暂行条例》等）规范经营行为，以适当的技能、小心谨慎和勤勉尽责的态度执行投资者的委托，遵循诚实信用原则，维护投资者的合法权益。在期货经纪公司为投资者开立账户前，应当向投资者出示《期货交易风险说明书》，并由投资者对《期货交易风险说明书》的内容签字确认，双方签订期货经纪合同。规范运作的期货经纪公司会按照一定的标准收取合理的保证金和手续费，不会出现违规的透支交易和手续费的恶性竞争情况。投资者也要明白“便宜无好货”这句俗语在各种市场都适用，所以在选择期货经纪公司的时候应当对各方面综合考虑。

2. 经纪公司的硬件设施很重要，是保障投资者交易是否能够安全、稳定、迅速的进行的重要环节。尤其是在电子化期货交易日益普及的今天，安全、稳定、迅速尤为重要。

根据中国期货业协会颁布的《期货经纪公司电子化交易指引》要求，经纪公司的电子化交易系统必须遵循安全性、实用性和可操作性的原则。其中安全性原则体现在对投资者的资金能否安全交易上。期货经纪公司无论是在电子化交易运行维护的各个环节，还是在硬件、软件、数据、网络通信、管理制度等都必须贯彻这一原则。实用性原则要求期货经纪公司注重采用先进成熟的技术，本身也要加强电子化交易技术的管理。而对于投资者而言最为实际

家庭投资理财一本通

的是可操作性原则。通常，成熟的期货经纪公司都会有一套包含电子化交易系统的服务手册，详细介绍各种行情及交易软件的操作方法。

3. 信息资讯服务质量的高低也是投资者选择期货经纪公司考虑的一个重要因素。由于各经纪公司紧跟电子化技术的发展水平，硬件方面的优势差别已经不大，因而信息就成为期货交易赢利的一个关键性因素。网站是经纪公司提供信息资讯服务的最直接渠道，重视信息资讯服务工作的经纪公司的网站除了内容丰富，具有大量共享数据和资讯外，还有自己独一无二的信息，例如：独家视点、调研报告等。

有的优秀经纪公司还能够针对投资者各自不同的情况提供个性化的信息资讯服务。如针对具体客户的资金状况、交易风格、持仓状况以及风险承受能力，做出与其相适应的投资建议或报告。有的经纪公司与国家部委、统计部门建立友好协作关系，追踪政策面和现货基本面的最新变化；有的则经常参加相关企业组织的考察调研活动，了解现货企业的生产经营状况与期货经营的情况；此外，有的优秀经纪公司一到农产品收获季节就专门派人员去农产品产地调查收获情况，掌握第一手资料，帮助客户正确决策。

4. 经纪公司要靠收取手续费来赚钱，客户交易量和交易次数的多少决定了经纪公司挣钱的多少。因此，交易者应掌握经纪公司以前的交易计划及交易结果，尽力评定经纪公司的业绩。如果经纪公司太频繁的向客户推荐交易，就会使客户很快用完账户中的资金而失去账户。

俗话说“货比三家”，投资者在选择期货经纪公司的时候最好做到多接触多了解，一家好的期货经纪公司不光是以优质的服务来吸引投资者，更能帮助投资者成功。

期货投资的风险及规避

与现货市场相比，期货市场交易的远期性带来更多的不确定因素，其价格波动也较大较频繁。可以说，期货投资的风险是非常大的。再者交易者的过度投机心理，保证金的杠杆效应，又在一定程度上增大了期货交易风险产生的可能性。因此，投资期货市场应首先考虑的问题是如何规避市场风险，选择入场交易的时机必须是在市场风险较小或期货市场的潜在利润远大于所承担的市场风险时。

一般而言，期货投资的风险主要体现在以下几个方面：

1. 杠杆使用风险。期货的资金放大功能就使得收益放大的同时也放大了风险，因此如何运用杠杆效用，用多大程度也要因人而异。水平高一点的投资者可以用5倍以上甚至用足杠杆，但水平低的投资者要量力而行，如果运用杠杆效应太高，那无疑就会使风险失控。

2. 强行平仓和爆仓风险。交易所和期货经纪公司要在每个交易日对投资者的投资资金进行结算，如果投资者账户里的保证金低于规定的比例时，又不能及时补仓的话，期货公司就会强行平仓。有时候如果行情比较极端甚至会出现爆仓现象，即亏光了账户里的所有资金，投资者甚至还需要期货公司帮着垫付超过账户保证金的亏损部分。

3. 交割风险。普通投资者做空铜不是为了几个月后把铜卖出去，做多大豆也不是为了几个月后买大豆，如果双方合约一直持仓到交割日，投资者双方就需要凑足足够的资金或用足

够的实物货进行交割（货款是保证金的10倍左右）。

4. 委托代理风险。如果投资者把账户交给职业操盘手做，就要承担委托代理的风险。

期货风险的产生与发展也有自身的运行规律，抓住规律，做好交易风险管理就可以帮助投资者避免风险，减少损失而增加投资者在交易过程中的收益。

规避期货风险可以从四个方面入手：打好基础、计划交易、资金管理、及时止损。

1. 打好基础即熟练掌握期货交易的相关知识。因为进行期货交易会涉及到金融、宏观经济政策、国内外经济走势等多方面的因素，同时，不同的上市品种还具有各自的走势特点，尤其是农产品期货受到天气等自然因素影响很大。所以在进行期货交易之前，对期货交易基础知识和交易品种进行详细的了解是非常必要的。只有准确了解了上述内容才能准确地把握行情走势，做好期货。

2. 计划交易即指投资者在交易前制定好科学的交易计划。包括对建仓比例、建仓过程、可能性亏损幅度制定出应对方案和策略；严格执行此计划进行交易，严格遵守交易纪律；交易后还应应对计划进行及时的总结和归纳，以完善计划。当然为使自己的投资能够获得巨大利润，除了严格执行其交易计划，还应有强大的资金管理的能力。

3. 资金管理在期货交易中占有重要地位。因期货交易的杠杆效应，期货交易切忌满仓操作，投入交易的资金不可太多，最好不要超过保证金的50%。而作为中线投资者，投入的资金比例最好不要超过保证金的30%。实际操作中，投资者还应设置更为合理有效的仓位。设置时要根据其自身资金实力、风险偏好、结合所投资品种在历史走势中逆向波动的最大幅度及各种调整幅度出现概率的统计分析。

4. 及时止损对中小投资者来说是十分必需的，尤其是那些在证券市场上养成了“死捂”习惯的投资者，更要学会及时止损。投资者应根据自己的资金实力、心理承受能力，以及所交易品种的波动情况设立合理的止损位。清醒地认识到期货市场风险的放大性，才不会死捂期货，才不会使带来的实际损失超过投入的资金，因此，及时止损至关重要。只要能做到及时止损，期货投资的风险就会降低很多。

总而言之，投资者只有在充分了解了期货市场风险的基础上，才能合理地做好期货交易的风险管理，才可有效地控制期货交易风险，提高自身盈利水平。

杠杆效应降低投资成本的同时也加大了期货投资的风险。因此“风险控制”一样是期货投资中的必修课。

期货投资的策略

选择一个好的策略是投资成功的重要因素，学会期货市场的投资策略是进入期货投资市场的必修课。期货市场的投资策略主要分为有投机策略、跨期套利策略、期货现货套利策略三种。

一、投机策略

期货市场中的投机策略包括最主要的两个问题：入市方向和入市时机。入市方向又涉及到期货价格走势的预测，包括长期走势和短期走势预测；入市时机只涉及对期货价格波动的规律的认识。

家庭投资理财一本通

1. 入市方向。对于期货入市方向的选择，要分析基本面因素、技术面因素、长线投机、短线投机。

2. 入市时机。无论长线投机、短线投机，期货投资入市时机的选择均结合基本面，以技术分析为主。

选择在何时入市，运用图表分析法可以充分发挥作用。有时基本因素分析表明，从长期看期货价格会上涨（或下跌），但当时的市场行情却在步步下滑（或升攀），这时可能是某些短期因素对行情具有决定性的影响，使价格变动方向与长期趋势出现暂时的背离；也可能是基本分析出现了偏差，过高地估计了某些因素。不管发生了哪种情况，投资者均要对其分析进行检验。如果检验后无误，价格在长期仍将上升（或下跌），就等到市场行情逆转，与基本分析的结论相符时再入市买入（或卖出）合约。因此，投资者在期货市场的变化趋势不明朗，或不能判定市场发展趋势时就不要建仓。只有在市场趋势明确上升时才买入，在市场趋势明确下降时再卖出。

长线投机者可以选择远期合约。这是因为远期合约处于不活跃状态，价格可能比较合适，可以用稍长的时间去建仓。

短线投机者则应该选择近期活跃月份，这样进出市场的成本较低，入市也才会便利。

二、跨期套利策略

跨期指套利的操作方式是根据不同合约月份的价格关系，买入一个合约的同时卖出数量相等的另一个合约，在有利时将两个合约同时对冲平仓获利。

不同合约月份的价格通常会存在价差的变化，同向不同幅度变化是经常现象。因此，当一个合约和另一个合约的价格比较，出现不正常价差时，可以买入价格相对较低的合约，卖出价格相对较高的合约。当价差趋于合理时可以平仓套利，持仓盈利。

假若两个合约的价格同时上涨，但买入的合约上涨幅度大于卖出的合约，则盈利，小于则亏损；假若买入的合约价格不变，卖出的合约价格上涨，则亏损，下跌则盈利；假若同时下跌，买入的合约下跌幅度大于卖出的合约，则亏损，小于则盈利；假若卖出的合约价格不变，买入的价格上涨，则盈利，小于则亏损；假若两个合约月份的价格都不波动、同幅度上涨、同幅度下跌，投资者无盈利。由此可知，根据两个合约月份的价差变化趋势进行操作即可跨期套利。单方向投机的风险大于跨期套利的风险，所以，跨期套利成为一些投资者常用的交易策略。

1. 牛市跨期套利。投资者在买入近期月份合约的同时，卖出远期月份合约需要的具备的条件是：正向市场中，当合约价差大于交割仓单成本时，导致远期月份合约价格的上升幅度小于近期月份合约，或者远期月份合约价格的下降幅度大于近期月份合约。这时就可进行牛市套利。如果价差不缩小，考虑交割对主体的要求后通过仓单交割方式获利。

2. 熊市跨期套利。投资者在卖出近期合约的同时，买入远期合约而进行熊市套利的原则是：在反向市场上，远期月份和近期月份价差超过正常水平，则会导致远期合约价格的跌幅小于近期合约，或者远期合约价格的涨幅大于近期合约。

跨期套利存在的作用是保证合约的价格差趋于合理。期货市场为鼓励此种交易行为，为此专门制订了有关跨期套利的管理办法，对跨期套利在交易中给予优待。

三、期货现货套利策略

怎样在期货与现货之间进行套利呢？当现货价格低于期货价格时，投资者就可以从现货市场买进商品再到期货市场卖出，其方法是交割月临近时，将现货注册成标准化的仓单后，在期货市场交割获利。但是，期货、现货套利过程中也有一些要注意的问题。

1. 交割商品的质量要严格执行规定的标准。期货市场对质量标准的要求极为严格，因为涉及买卖双方的利益，而买卖双方又互不见面，目前对期货交割检验又实行国家公检制度，有关检验机构也会严格执行规定的标准。所以要由交割仓库对交割质量负责，确保交割顺利进行。

2. 交割货物的价格必须达到国家有关标准。期货市场交割的商品和现货市场不同，它必须符合交割品的有关规定，如果不符合就不能交割。由于一些初入市的投资者对期货交割规则不熟悉，按现货商务处理的方式进行，往往等到货物到了交割仓库后才发现货物不能降价交割。

3. 交割成本核算低于期现货价格差。由于期货交割实行定点交割仓库制度，除货物购入价外，还需花费一定的交割成本。其中包括期货交易费、配合公检费、卸车费、短途运费、交割费、税收资金利息和一些人员差旅杂费等。

期货投资就像打仗，要分析之后决定什么时候该用什么策略，只有做好对战局的精心布局，这样你才能打赢期货投资这场仗。

期货交易，讲究技巧是关键

期货交易灵活多变，要想赢利讲究技巧是关键。在期货交易市场中的每个交易者都有一套自己的交易策略、交易理念、具体的交易方法。虽然如此做期货成功的人也没有超过25%。但那些25%的人又是怎么做到在期货交易中累积上百万美元的利润呢？他们为什么就能如此的不同呢？人们开始竞相研究这些百万富豪遵循的买卖规则，可研究来研究去，这些规则都是大家熟知的啊，为什么人家就可以赚钱呢？关键在于他们对期货规则内涵的深入理解和灵活运用。而不是像某些投资者只是依据对规则一知半解就来进行分析和交易。来看看下面这则实例。

邢伟在12月3日做多了新鲜蔬菜，做多的理由是：新年马上就要到了，不久后还有春节，那么蔬菜需求肯定多。需求多，价格肯定会大涨。结果邢伟买后只微微上涨了三天，然后就停止步伐，随后开始大幅下跌，后来他在26号出局，买入资金也亏损了30%。

那么接下来我们来看看他的交易理由是否能站住脚吧。投资动机要靠基本分析，什么是基本分析？就定义来说基本分析就是在具备丰富的专业知识和分析能力下，对市场供求变化、经济形势以及政治形势与期货市场的关系进行的分析。从这个定义看来，邢伟进行的就不是基本分析，一没有翔实可靠的数据和需求统计资料，二没有影响价格变动的各种供求因素及之间相互作用的关系，他根据的只是个人的主观想象和猜测。另外，更重要的是基本分析只能提供一个大的方向，从来不会提供具体的起始时间。所以，按照邢伟的分析，蔬菜确实可能会上涨，可是到底哪天开始上涨？以什么方式上涨？这些我们在12月2日都是无从知道的。我们敢肯定地说，如果过后蔬菜又涨起来了，邢伟一定会后悔，觉得自己的判断没有错，将一切损失都归咎于心态不好，如果不放弃一直抱着，那么现在不仅

家庭投资理财一本通

不亏损，反而会赢利很多呢！

就是因为投资者对投资知识理解得不透彻，才使交易以失败告终。如何才能成为那25%的成功者中的一员，就让我们来看看以下期货交易高手的期货交易心得吧。

一、闲钱投机，赢钱投资

用来投资的，必须是你可以赔得起的闲钱。不要动用生活必须的资金或财产，如果是从家计中的资金来从事期货投资而失败也是有因可查的，因为你从来就没有从容过，思前想后，左顾右盼早就错失了赢钱的时机。在投资者市场上有句话说“买卖的决定，必须不受赔掉家用钱的恐惧感所左右。”若赢钱了，就拿出赢利50%，转而投资不动产。资金充裕，心智才自由，才能作出稳健的买卖决定，才能成为期货商品买卖的成功者。

二、忌随波逐流，适当的“我行我素”

历史经验和经济规律证明，当大势极为明显之际，如经济剪刀差的最高点和最低点，可能是大势发生逆转之时，多数人的观点往往是错误的，而在市场中赚钱也仅仅是少数人。当绝大多数人看涨时，或许市场已到了顶部，当绝大多数人看跌时，或许市场已到了底部。因此投资者不要轻易让别人的意见、观点左右投资者的交易方向，必须时刻对市场大势作出独立地分析判断，有时反其道而行往往能够获利。

三、小额开始，循序渐进

冰冻三尺非一日之寒，对于初涉市场的投资者而言，必须从小额规模的交易一步步做起，选择价格波动较为平稳的品种入手，掌握交易规律并积累经验，最后增加交易规模，逐渐做大。

四、不要期望在最好价位建仓或平仓

在顶部抛售和在底部买入都是小概率的事件，逆势摸顶和摸底的游戏都是非常危险的，当投资者确认市场大势后，应随即进入市场进行交易。投资者追求的合理的投资目标是获取波段赢利。

五、赚钱不宜轻易平仓，要让赢利积累

将赚钱的合约卖出，获小利而回吐，将可能是导致商品投资失败的原因之一。假如你不能让利润继续增长，则你的损失将会超过利润把你压垮。成功的交易者说，不可只为了有利而平仓；当市场大势与投资者建仓方向一致之际，投资者不宜轻易平仓，在获利回吐之前要找到平仓的充分理由。

六、不要以同一价位买卖交易，亏损持仓通常不宜加码

投资者开仓交易之际，较为稳妥的方法是分多次开仓，以此观察市场发展方向，当建仓方向与价格波动方向一致时用备用资金加码建仓，当建仓方向与价格波动方向相反时又可回避由于重仓介入而导致较重的交易亏损。当投资者持仓处于亏损之际，除了投资者准备充足资金进行逆势操作之外，一般来说，投资者不宜加码，以免导致亏损加重、风险增加的不利局面发生。

七、选择买卖市场上交投活跃的合约或最活跃的合约月份进行投资

投资者交易时一般选择成交量、持仓量规模较大的较为活跃的合约进行交易，以确保资金

流动的畅通无阻，即方便开仓和平仓。而在活跃交易月份中做买卖，可使交易进行更为容易。

八、金字塔式交易

当投资者持仓获得浮动赢利时，如加码持仓必须逐步缩小，即逐渐降低多单均价或提高空单均价，风险逐渐缩小；反之，将逐渐增加持仓成本，即逐渐提高多单均价或降低空单均价，风险逐渐扩大。

九、重大消息出台后或有暴利时应迅速行动

买于预期，卖于现实。当市场有重大利多或者利空消息，应分别建仓抑或卖空，而当上述消息公布于众，则市场极可能反向运行，因此投资者应随即回吐多单抑或回补空单。当投资者持仓在较短时间内获取暴利，应首先考虑获利平仓再去研究市场剧烈波动的原因，因为期货市场瞬息万变，犹豫不决往往将导致赢利缩小，或者导致亏损增加。

十、要学会做空

对于初入市的投资者来说，逢低做多较多，逢高做空较少，而在商品市场呈现买方市场的背景下，价格下跌往往比价格上涨更容易，因此投资者应把握逢高做空的机会。

十一、放宽心态，学着喜爱损失，随时准备接受失败

“学着喜爱损失，因为那是商业的一部分。如果你能心平气和地接受损失，而且不伤及你的元气，那你就是走在通往商品投资的成功路上”。期货投资作为一种高风险、高赢利的投资方式，投资失败在整个投资中将是不可避免的，也是投资者吸取教训、积累经验的重要途径。投资者面对投资失败，只有仔细总结，才能逐渐提高投资能力，回避风险，力争赢利。

最重要的成功因素，并不在于用的是哪一套规则，而在于你的学习领会的功夫。正所谓师傅带进门，修行在个人。成功的投资从来都是艰苦的较量。

期货操作误区

通过前几节的了解，大家可能已经知道能否正确地分析和预测期货价格的变化趋势，这才是期货交易成败的关键。但是不论是什么样的投资，都有一定的风险和误区，下面就让我们来了解一下期货操作都有哪些误区？

一、逆势开仓

现在许多的新投资者，都非常喜欢在停板的时候开反向仓，尽管有的时候运气好能够侥幸获利，可这是一种非常危险的动作，是严重的逆势行为，一旦遇到连续的单边行情便会被强行平仓，直至暴仓。

所以绝对不要在停板处开反向仓。

二、满仓操作

“满仓者必死！”满仓操作尽管有可能让你快速地增加财富，但是更有可能让你迅速暴仓。事事无绝对，就算是基金也不可能完全控制突发事件以及政策面或消息面的影响。事实上财富的积累是和时间成正比的，这是国内外期货大师的共识。靠小资金赢取大波段的利润，资金曲线的大幅度波动，其本身就是不正常的现象，只有进二退一，稳步拉升方为

家庭投资理财一本通

成功之道。

在这里建议投资者每次开仓不超过总资金的 30%，最多为 50%，以防补仓或其他情况的发生。

三、测顶测底

其实现在是有的一些投资者总是凭主观臆断市场的顶部和底部，结果是被套在山腰，最终导致大亏的结局。

依赖于图表，仔细分析顺势而为；绝不测顶测底，坚决做一个市场趋势的跟随者。

四、持仓综合症

这其实是投资者的一种通病。当你手中无单的时候手痒闲不住，非要下单不可；手中有单却又非常地恐慌，万一市场朝反方向运作，就不知该如何是好；总是认为机会不断，想不停地操作，结果就越做越赔，越赔越做。事实上究其原因，主要也就是因为没有良好的技术分析作为后盾，心中没底。又有谁知道休息也是一种操作方法。

因此，守株待兔，猎豹出击；当市场没有机会的时候便休息，有机会果断跟进；止盈止损坚决执行。

五、逆势抢反弹

抢反弹到底可不可以？假如方法对了，那么其实当然可以。不然的话，犹如刀口舔血。如果从空中落下一把刀，你应该在什么时候去接？毫无疑问的是，一定是等它落在地上不动之后，如若不然，必定会被伤得伤痕累累。期货市场与之同理。

抢反弹需要一定的技巧。无经验者，不必冒险，顺势而为即可，且参与反弹时一定要注意资金的管理。

六、死不认输

事实上很多的投资者就是犟脾气，做错了从不认输，总是不知道在第一时间解决掉手中的错单，以至让错误不断地延续，那么后果也就可想而知。“我就是不信它不涨，我就是不信它下不来……”这种心态万万要不得。所以说承认自己有错的时候。不存侥幸心理，坚决在第一时间止损这才是有效防止损失的最佳选择。

七、频繁“全天候”操作

如今很多的投资者，都想做全能型选手，“多”完了就“空”，“空”完了就“多”，在没有一股力量打破另一股力量时，不要动反向的念头，多头市就是做多，平多、再多、再平多……空头市则坚持开空、平空、再开空、再平空……尽管对自己要求很“严格”，但这其实也违背了期货市场顺势而为的原则。

八、中线与短线的弊端

有人甚至会错误地认为短线与中线就是持仓时间的长短，其实不然。所谓中线，其实也就是在大周期大波动的趋势出来后，通常在这样一股力量没有被打破前有节奏地持有一个方向的单子，而不能以时间的长短为依据。短线、中线本是一体，不过也就是时间周期与波动的幅度不同而已，所应用的方法其实都是一样的。

九、主力盯单心态

很多投资者一定有这样的经历：你做多，就跌；做空，就涨；你一砍多，就还涨；一砍空，就跌。做期货有时运气是很重要的，主力并不缺你这一手。这时候你应该立马关掉电脑，休息一下，冷静之后重新来做。

十、下单的时候犹豫不决

通常在做多的时候害怕诱多，害怕假突破，做空的时候又害怕诱空，从而导致机会从眼前白白消失。我们理解火车启动后总是会有一个滑行惯性的道理，当趋势迈出第一步的时候，我们通常在一步半的时候就跟进去，直至平衡被打破，趋势确立时，采取“照单全收”的操作策略，当假突破的征兆出现后，反方向胜算的几率是很大的。

第九章 黄土即黄金：房产是最大的家当

黄土变黄金的魔法游戏——房产投资

通常而言房地产的投资价值，往往看的就是物业的租赁产出效率如何。一位投资者这样形容房地产投资：住宅实现租赁的周期通常是“年”，而写字楼实现租赁的周期往往是“月”，而酒店则是“天”，简单来说，如果把三者比喻成商品的话，住宅租赁是大批发，写字楼租赁是小批发，酒店租赁则是零售。

其实不同的时间、不同的地段、不同的供求环境、不同的房地产项目以及不同的投资理念，各种房地产将体现不同的投资力与价值。

一、选择长线为住宅投资最佳

事实上从投资角度来看，一个大城市的近郊，都是随着城市化进程的推进，近郊的住宅由于基础价格比较低，升值的空间也就相对会大一些，这样也就更具投资价值。而随着后期人们不断入住，周边配套逐渐增多，商业投资机会和价值就会慢慢体现出来。

近年来政府所推出的宏观调控政策都是针对短期的投资行为，例如提高首付比例和利率、征收房地产税等。这些其实对于正常行为的长期投资影响不大。但这意味着投资者在投资住宅前需要考虑到更多的因素。

通常在投资门槛逐渐提高以及平抑房价的大方向下，房价上涨的速度也就会减慢。住宅投资前景就可以选择长线为佳。

二、选择区域是写字楼投资的重点

我们或许都知道写字楼的增值主要是市中心区及商贸区繁荣的商务气氛以及稀缺性。写字楼投资通常应该是从区域的环境政策、人才、技术、商贸等方面的综合因素去考虑，同时我们还应该关注区域基础设施配套以及周围现有的行业业态。一般来说写字楼租金价格呈现出两极分化的特点，即越破旧、地段不好的租金越低，相反越高档的、地理位置越好的写字楼租金比较高。

三、酒店式公寓投资关键就要看配套设施

如今酒店式公寓作为市场的新宠，作为近年来一种新兴的房地产投资品种，投资者把它作为新兴物业，而开发商则就把它作为新的利润增长点。

事实上酒店式服务公寓兼具传统酒店和公寓的长处。它们大多数都位于成熟商务中心，客商和公司人员流动地带，周围的服务配套设施完善。其服务也更家庭化，聘请专业的酒店物业管理公司或酒店式公寓管理公司入驻管理。提供普通公寓所没有的有偿商务服务。

由于它吸收了传统酒店与传统公寓的长处，并且月租和各种服务费加一起比传统酒店少。

怎样才能让二手房卖个好价钱？

如今在中介公司挂牌的二手房比比皆是，人们都为了让住了十多年的老房子能够卖出或租出个好价钱，就必须要花点心思，把老房子再打扮一下。

用于出售或出租的旧房再装潢思路，自然也就不同于自住房，这需要来点换位思考，从下家的角度考虑，这房子够这个价吗？

事实上当你考虑出卖住宅的时候，只是有针对性地整修一新，确实可以卖一个好的价钱。通常来说家庭再装潢有两种方式：一是将资金投入某些舒适的奢侈品，例如你梦寐以求的采暖地板；另一种是遵循实用主义的装潢原则，例如添一个节能热水器或修复漏雨的墙面。事实上这两种思路的装潢对提高住宅的市价效果迥然不同。无关紧要的奢侈品投资一般无法收回。让我们来举一个简单的例子，哪一个房屋买家肯为浴室里新装的豪华电话埋单呢？

以下几点重新装修项目是最有可能获得回报的：

一、厨房需要再装修

其实对于大多数的买家而来，厨房是住所的“心脏”。所以在卖房之前整修厨房可起到事半功倍之良效。需要做或吊顶或油漆甚至重新铺地砖等基础工作。把油漆剥落并看上去脏乎乎碗橱给换掉，花费不多，但是这就会使厨房增色不少。需要注意的是如重新装修还是尽量采用传统的设计，这不易过时，同时尽量地去使用国产名牌。这样既可以经得起岁月的考验，又能够得到买主的认同。据统计，重新整修厨房的花销 80% ~ 87% 能在房屋的卖价中得到补偿。

二、重新油漆

如果我们打算卖房的话，那么粉刷一新的房屋在市场上更受欢迎。没有任何一个人想买有问题的房子，而粉刷和油漆能掩盖大部分房屋原先的毛病。据统计，重新粉刷的成本能在卖价中收回 74% 左右，一套干净、整洁、鲜亮的房屋——这就是重新油漆的卖点所在。

三、增加一个卫生间

在家里再增添一个设施齐整的盥洗室。这其中包括吊顶、固定洗脸盆、浴缸和淋浴设施等，出售住宅时 81% 的开销会得到补偿。

四、创造一个新空间

按照常理，增加房间空间的功能比简单地粉刷房间更有价值，开销也不大。比如受将房间里原有的三层阁改造成卧室的套间，通常改造费用的 69% 可得到补偿。

五、基础设施的维修和改进

基础设施的完善是房屋物有所值的保证。如果说屋子里的厨房装修一新，非常漂亮，但水龙头是漏的，怎么可能卖出好价钱呢？因此，如果决定出售房屋的话，一定要先解决房子结构和配套系统的问题，虽然这些问题可能比较棘手或处理起来比较麻烦，但也必须先处理

家庭投资理财一本通

完毕。然后再动脑筋使其焕然一新，卖出大价钱。

六、安装宽敞的新窗户

据统计，一般用那种新型的标准尺寸的塑钢窗户替代老式的铁窗会使二手房卖出意想不到的好价钱。但是新装的窗户讲究的是标准尺寸而不是花哨的形状和样式。为别致的款式而开销的费用好比是扔在水里的。

事实上家庭重新装潢费用的回收取决于以下两个因素：一个是住宅所处地段的整体房价水平。当房地产市场火爆的时候，你自己所付出的重新装修费用轻而易举就挣回来了。第二个则是重新装潢与卖出之间的时间差。装修一新而没有及时出手的住宅，装修费用的回收将大打折扣，因为装修风格随着时间的推移很快过时。

房产吸引人们投资的因素

房价的居高不下和可以快速的创造财富的特点是吸引人们投资房产的主要因素。衣食住行，没有人能够逃避，既然人们要穿衣、吃饭、住房、出行，所以对于由它们衍生的四大产业是永远会存在的，是真正的“实业”。在本节我们来说一说人们的“住”。

中国的土地是有限的，但中国的人口是不断增长的。户籍制度的建立，并不能限制人们就呆在一个地方。伴随着中国经济实力的不断发展，中国的城镇化进程的加剧，使得大城市的人口越来越集中，城镇的有限的土地资源就显得更值钱了。再者，房地产业是国家拉动内需、促进经济增长的最有效方式。它能够抵消通货膨胀带来的负面影响，在通货膨胀发生时，房产成本也会随着其他有形资产的建设成本的不断上升而上升，房产价格的上涨也比其他一般商品价格的涨幅大。因而投资房产成为投资者们的首选。

众所周知，房产投资是以买卖形式进行的交易。它存在着较大的风险性：一是低买高卖的时机可遇而不可求；二是交易成本高，缺乏灵活的变现能力。对于一般收入的家庭来说，购置房产也算是一笔不小的开支，可能会影响到以后的家庭生活。但是与其他投资理财工具相比，投资房产是快速创造财富的最好途径。

黄炳祥名列港澳十大富豪榜首，他靠地产业发迹，是名副其实的地产大王。

即使是靠着黄金珠宝业起家的李厚霖，致富也离不开地产。他对地产业津津乐道：“凡与民生有密切关系的生意都可大有作为。人要住屋就像吃饭一样必不可少，尤其是年轻人，总是只要独立的，在成家后都会自辟小天地。人类生生不息，对楼宇便有大量需求，做这生意不会错到哪里。”

房产投资让许许多多的人着迷，最突出的一点就是可以用别人的钱来赚钱。越是有钱人，越是如此。他们在投资房地产生意时都会向银行贷款，而银行也乐意贷款给他们，是源于房产投资的安全性和可靠性。一般情况下，银行对那些回报不太有保障的项目都采取很谨慎的态度。除房产外，你要是投资其他类型的项目，就可能没有这么好的运气，轻而易举的借到钱了。

没有人可以长期成功地预测投资市场，但房地产市场却是个例外。其市场动向往往能够集中反映总体走向。

房产投资的类型

房子跟人一样也有不同的类型，那么你是适合哪种房产投资类型的人呢？让我们拭目以待吧！

很多人都有这样的疑问：投资房地产业是不是就等于投资住宅就可以赚钱了？实际上不尽然，房地产业的投资内容很丰富，包括住宅房产、商业房产、工业房产、土地等。那么哪项投资类型才是适合自己的呢？正确的方法是要先了解每个不同产业类型的特点，然后再选择适合自己的投资项目。那么我们就先同投资者一起来了解一下投资类型及其特点吧。

一、土地投资

随着土地资源的日益紧缺，土地具有巨大的保值安全性和增值的潜力。所以投资者应重点考虑对土地的投资，关注国家对土地出台的法规、计划、区域、经济等因素对土地价值的影响。

二、住宅房产投资

投资商铺、商务楼等房产产业，其具有高风险、高回报的投资特点，而投资则具有相对投资金额小、风险小、回报稳定的特点。住宅房产作为一项长期的投资项目，目前无论是从政策还是市场调整的角度看，其投资价值仍在逐渐凸显，依旧是较为突出的投资热点。

投资一项住宅房产，除了获取租金这一种收益外，投资者更应看中它的资产升值空间。不动产投资的升值主要取决于两个方面，一方面是资源的稀缺性，因为土地是不可再生资源，土地稀缺会引发房产升值；另一方面是通货膨胀，房产可有效抵御通货膨胀导致的购买力下降，又可从通货膨胀中受益。

三、商业房产投资

在房地产投资中所占比例最大的应属商业房产投资，它的投资回报率也最高，往往是投资者投资房地产的重要目标。影响商业房产价格的主要因素是商业区收益的高低。投资商业房产时应注意看其物业面积的大小、所在地区的交通状况、经营项目的类别和本地区竞争情况、顾客的类型与流量、城市规划程度与周边发展趋势等。商业房产投资者获利的首要条件是看其商业房产投资的地理位置。因为地理位置和城市土地级差地租所能产生的超额利润有关，也能体现它将来的作用和增值的潜力。商业房产的投资成本往往要高于其他类型房产的投资成本原因就在此。但是投资者为了获取高额的商业利润，也甘冒投资成本高、风险大的险，所以商业房产投资依然是投资者们青睐的热点投资项目。

四、综合商住楼、办公楼房产投资

决定此类房产投资成败的关键是要全面考察交通、通信和金融服务的便利程度。其相关因素包括：消防安全系统、停靠车位设计容量、娱乐、休闲、通信网络配置情况、健身房配置等情况。投资者要投入的大小由商住楼、办公楼房产投资门槛的高低决定，标准是是否能够通过银行按揭购买，先首付，后通过“以租养贷”的方式来供楼。根据国际专业理财公司的原则计算，衡量一处房产价格合理与否的基本公式是：“年收益 $\times$ 15 年房产购买价”。若投资的房产年收益 $\times$ 15 年大于支付的购房款，那就表明该投资项目尚具升值空间。

家庭投资理财一本通

五、工业房产投资

基于工业房产用房适用性差，技术性强，对投资者的吸引力小的特点，很多人一般都不投资于该类房产。其中技术性强是指：一旦科学技术水平提高，往往会造成原有厂房的不适应，甚至废弃。而适用性差主要是指：工业用房的形式需要服从其生产工艺，市场狭窄。另外，交通运输状况、能源状况与工业用水、供排水系统状况是影响工业区房产投资的价值因素之一。工业房地产并不一定靠近市中心，所以工业房产的一次性投资远低于商业房产。所以投资者对该房产的投资吸引力远小于商业房产投资。

不是所有的房产品种都是赚钱的，每个类型的成品都有不同的消费者。如同任何投资一样，盲目跟风是大忌，对投资产品一定要精挑细选，慎而又慎。

选择哪里的楼盘会尽快升值

投资的目的是为了挣钱，哪里的楼盘会尽快升值是投资者们共同关注的话题。

投资者进行楼盘投资首先要做的是楼盘选择，在竞争如此激烈的市场状态下怎样选择优质、保值、抗跌性强的楼盘，已成为当下的热门话题。只有具有投资价值的楼盘，才会给投资者带来巨大的收益。

让我们来看看被世界主流城市的投资市场验证过的投资准则，和目前国内投资市场上的主流观点，希望为其他投资者带来好的箴言及客观的判断，以此能更准确地选择上自己满意的楼盘。

一、城市中心

在楼市的动荡时期选择楼盘显得更加地扑朔迷离。在此能为投资者们提供的最好的成功案例就是：李嘉诚在香港楼市低迷时秉着“地段为王”的准则，果断地选择那些地段好的楼盘，进行大量的购进和累积，等市场一旦转好，就赚得钵满盆满。

把握城市中心的“价值洼地”。所谓“价值洼地”就是一个城市中心在被政府开采出来以后因为其发展成熟度较缓慢，开发相对滞后等原因被大多投资者低估了其价值。众所周知，城市中心是政治、经济、文化、商业中心，是交通枢纽。这里环境优越、商业繁荣、交通便利，能够迅速地连通该城市各功能区域。加之政府的大力投资建设，其辐射范围广及周边区域，不仅眼前可见的地段价值巨大，周边区域的地段更是蕴涵着无限的价值潜力。所以投资者切不可低估该区域整体的居住、办公及商业价值。

二、要注重投资环境

首先应充分考虑国家对房产投资的经济政策及房产市场的发展走势，这些都会对当下房价及以后的升值潜力有一定的影响；在此基础上还要考察项目周边的环境，包括周边地区的规划前景、环境美化及绿化的面积、配套设施和物业甚至楼盘的设计造型、装修标准等，也好对未来的投资前景有个构想。

三、追求回报率

因投资而买房都是要求回报率的，投资者在关注收益的同时也更加关注风险，通常情况下投资收益越高，其投资的风险就越大。投资房产按其风险高低排序一般为：商铺、别墅、写字楼、服务式公寓、公寓。投资者明确了自己的风险高低后，就可在此基础上大体

计算出投资的回报率是多少。计算时应根据物业的质量、寿命、大小、环境、位置等推断出投资所需的成本费用，如贷款定期支付额、卖出前期的装修投入费用、装修期的物业管理费用；空置损失、租赁或转让行为的应纳税额等。最终计算出净现金流量、投资回收期 and 收益率。

四、房子周边的配套设施

人们选择楼盘时考虑的一个重要因素是楼盘周边的商业配套设施、物业自身配套设施是否齐备。一个完善的、成熟的配套反映了一个楼盘的“生命力”，是能否坚定人们的购买信心致使未来升值的重要条件。配套设施齐全的房子包括购物、社交、休闲、娱乐、医疗场所等，这些将会极大提高住户日常生活的方便程度，省去很多不必要的麻烦。就会在很大程度上得到租户或投资者的喜欢和认可。

在楼盘选择时，要找到风险最小化和收益最大化的平衡点。只有灵活运用那些久经市场考验的投资准则，做出理性的判断，在适当的时候出手，才会有可观的未来收益。

房产投资与房产交付时值得注意的问题

差之毫厘谬以千里，往往细节决定一切。房产以其特殊的增值、保值功能吸引了越来越多的人进行投资。但所有的投资都不是万无一失的，房产投资更应注重细节问题，除那些大的因素需要考虑外，房产类别、所在地区、贷款、与代理打交道、抵押财产、税收以及房屋维修等都是投资者在投资房产时应当注意的。具体来说有以下几项注意事项：

1. 要根据投资前景进行投资。有些投资者在投资时通常犯的错误是购买居家型的房产或是本地的房产，用来满足自己的喜好。不要忘了投资房产是出于投资目的，是为了让房产给投资者带来利润。因此，要根据投资前景来买，不应根据个人的喜好来买。

2. 明确投资策略。在决策之前要确定投资策略，因为有些房产易于出租，但是升值潜力不大，而有些房产又恰好相反。

3. 估计所投资房产的潜力。研究一下房产过去的升值情况和潜在的出租前景，以估计所投资的房产将会为自己带来的收入状况。

4. 明确所投资房产的身份。在选好了房子签合同以前还应着重看一下房子的“五证”。只有这些证件都齐全以后，才能确保将来顺利地办理产权证。这“五证”包括：“国有土地使用证”“商品房预售许可证”“建设用地规划许可证”“建设工程开工证”和“建设工程规划许可证”。这“五证”中又有最主要的两证要看，一个是“商品房预售许可证”，另一个是“国有土地使用证”。有这两证的一般就没有问题。不过在查看“五证”的时候一定要看其原件，复印件很容易作弊，是不可以的。

除了上述问题以外，投资者为了避免与物业起纠纷，在房产交付的过程中应在商品房质量及配套设施问题上达成一致。因此，在开发商交房时还应注意以下问题：

1. 房子交付的时候要验收“两书”。“两书”分别是“住宅质量保证书”和“住宅使用说明书”。是竣工验收合格后，开发商通知购房者入住时，为其提供的两份法律文件。其中“住宅质量保证书”又包括工程质量监督部门核验后做的登记，和在使用年限内承担的保修责任。在对房产的正常使用情况下，其各部件的保修期分别为防水三年，墙面、管道渗漏一

家庭投资理财一本通

年，墙面抹灰脱落一年，地面大面积起沙一年。

2. 以上所述的“两书”验收合格后，接下来向开发商索要“住宅质量保证书”和“住宅使用说明书”，用作日后出现质量问题时好按约定要求维修。

3. 要看交付的商品房与合同签订的要购买的商品房是否一致，其结构是否和原设计图相同。房屋面积是否经过房地产部门测量，与合同签订面积是否有差异。

4. 要看所购商品房整栋楼的“建设工程竣工验收备案表”，有此表方能说明该栋楼已经有关部门验收合格。

5. 要和开发商共同对所购商品房进行验收交接工作。开发商的“建设工程竣工验收备案表”只能说明整栋楼是合格的，不能说明购房者所购买的这套房就没有质量问题。如果购房者自己不懂工程质量的相关知识，可以请专业的人员来帮助验收。这是一项细致工作，一定要做好做到位，以便及时发现问题。

如果购房者和开发商在房子质量和配套设施问题上最后没能达成一致，按照《商品房销售管理办法》的规定，出现以下四种情况之一就可以退房：一是开发商擅自变更规划设计，二是套型与设计图纸不一致，三是商品房确属主体结构不合格，四是面积误差绝对值超过3%。具备上述条件之一，就可要求开发商退房，如果开发商不同意，购房者就可向有管辖权的人民法院提起诉讼，要求开发商退房；在不具备上述条件情况下，出现质量问题后可要求开发商维修，因其造成的损失由开发商赔偿。

细节决定成败，尤其是在房产投资的过程中一定要注重细节问题，防患于未然。古人云：“千里之堤，毁于蚁穴。”是有一定道理的。

走出房产投资的三个误区

在经过一番折腾后终于将购置房产的事办完了，投资者可千万不要以为现在自己就可以坐收渔利了，这里面还有一些投资误区要弄明白以及时避免。

一、要折旧

所投资的固定资产不是永远都不会坏的，它也是要旧的，投资者要为此计提折旧。这一点真正想到的人很少。先说送什么是计提折旧。譬如说，我们买了一台彩电，预期的使用寿命是10年，价格是2000元。那么它每年的折旧费用就是200元。通俗点说，就是我们所说的家庭主营业务成本除了日常开销外，还要包括折旧。

实际上，家庭固定资产包括的东西除了家具、家电外，还应包括房产和装修。一套房屋装修的成本是很高的，但随着时间的流逝，房屋的装修也会变得陈旧起来，到时候要再装修。一般家庭可以以宾馆的装修年限做参考，而通常宾馆的装修是按照10年折旧的。如果你装修一套房屋用了五万元的话，那么每年的折旧费就是5000元。同理，房产本身也是要计折旧的，其折旧的年限通常是50年，所以一套50万元的产权房一年的折旧费就是1万元。对于自住房，大家估计都不会算折旧，反正是自己住。但你是投资性房产情况就不同了，如果该套房子是靠出租赚钱的话，不计折旧会使实际的收益受到损失，虽然账面的利润看似很高。许多开发商为吸引投资者购房，就常利用人们不注意折旧这一点，在广告上打出年收益率接近20%的收益广告以蒙蔽投资者。如果真有这么高的利润率，开发商就不会卖房

了。所以具备一定的基础财务知识是很重要的。

二、不要将月还款当成本

有的购房者在资金不足时需要银行贷款做支持，这样就产生了每月一笔按揭还款。通常这笔钱被投资者记入了成本，觉得每月的收入中大部分都要还按揭的钱，其实这样想是不够科学的。我们可以这样来分析，当你把首付款和从银行贷来的钱都付给开发商后，说明你已经全额付了房款，这就和我们一次性付款没有什么区别。房产到手后要对银行进行按揭还款，其中的一部分本金已经体现在固定资产中了，因此就不用再作为成本计算了。而对银行付的利息则应该算做财务费用。随着投资者不断的还息行为，利息按月递减，固定资产中的折旧是每个月相同的，因此只是在开始几年，费用和成本比较高，到后期会相对减少了。

三、房价上涨不应入账

我们经常听到买了房子的人说：“我去年买的房，今年这种房又升值了多少多少。”实际上，只要你手里的房子没出手，升值再多也跟你没关系，不能想当然的认为自己赚了。也许有人会说：“既然房屋要计提折旧，为什么升值的部分就不考虑呢？难道我买了房子只有贬值的份儿？”

这就是使人们产生误解的地方。先说是否贬值吧。任何事情都不是绝对的。房价也是会出现波动的。像今年国家出台的新房政策，就使新开盘的楼房价格有所降低。根据会计学审慎性原则，房价的上涨不能算到收益里面去。相反，如果遇到房价下跌，当市价低于成本价时，还必须做好固定资产减值的心理准备。

我们再从另一个角度分析这个问题，既然房产升值了，就绝对不会是一套、两套升值的问题，肯定是周边的房产都升值了。即使将手里的房产变现取得一定的利润的，也不见的能用这些钱在同样的地区再买一套房。所以房产即使升值一倍，也不可能让你的一套房变成两套房，除非是你买到更偏远的地方去。

走出投资房产的误区，市场不相信眼泪，知道得更多，才能在以后的投资过程中少犯错误。

选择合理的房贷，轻松还贷款

你是一个新世纪的房奴吗？你为房奴的生活烦恼吗？本节告诉你如何合理选择房贷，摆脱房奴压力。

房价“噌噌”地涨，总让老百姓觉得再不抓紧买就更买不起了，于是不管有钱没钱纷纷贷款买房，付个首付，以后按揭还贷。这些都无可厚非，主要是贷款买房是一笔较大的投资。贷款人怎样申贷还贷更合理，如何选择贷款年限、贷款金额以及还贷方式就显得尤为关键。

一、自身评估

在贷款之前最好要对自己的购房能力进行一次综合性的评估，这包括：自己是否具备了几乎所有的房产商都要求的硬性指标——不低于所购房价 30% 的首期付款；自己是否有能力偿还每月的住房贷款；家庭月收入与每月必需支出的资金的差额，是否大于住房贷款每月所需还的贷款本息。评估时可以参考银行为贷款者们设计的“家庭月收入与个人住房商业性贷

家庭投资理财一本通

款对照参考表”，做到心中有数。

二、房贷种类

当上述事项都办妥后就可根据自己的实际能力选择适合自己的房贷了。目前银行的贷款品种主要有“个人住房公积金贷款”“个人住房装修贷款”“个人住房商业性贷款”三大类。

三、选好还款方式

选择好合适自己的贷款方式后，还要根据自身情况选择还款方式。

1. 等额本息还款，它的最大特点是消费者每月供款金额都是一样的，这种月供款中包含本金和利息，但每个月本金和利息所占的比例都不一样，利息所占的部分是根据当月的供款余额所计算所得出来的。

例如购房者向银行借了还款年限为 10 年的 10 万元贷款，那么月供款就在 1062 元左右，以 5 年以上 4.2‰ 的月利率计算，第一个月还款中本金是 642 元，利息是 420 元；而在第二个月，所还本金为 $1062 - 415.5 = 646.5$ 元，利息则为 $(100000 - 1062) \times 4.2‰ = 415.5$ 元；第三个月，所还本金为 $1062 - 411 = 651$ 元，利息是 $(100000 - 1062 \times 2) \times 4.2‰ = 411$ 元……

以此类推，越往后，月供款中本金所占的比例就会越大，而利息所占的比例就会随着供款余额的减少而减少。

2. 等额本金还款。这种方式每月的供款中所占的本金是一样的，月利息也是按当月供款余额计算，不同的是每月月供款额。

如购房者向银行贷还款年限是 10 年的 10 万元贷款，每月的还款本金统一为 833 元；实际上第一个月还款是 $833 + 100000 \times 4.2‰ = 1253$ 元；而第二个月还款则是 $833 + (100000 - 1253) \times 4.2‰ = 1248$ 元；第三个月还款为 $833 + (100000 - 1253 - 1248) \times 4.2‰ = 1242$ 元……以此类推，月供款额会逐渐减少。

要根据预计还款时间而定你是选择等额本息还款还是等额本金还款，因为利息是不一样的。例如选择等额本息的还款方式，贷款期限为 20 年的 30 万元贷款额，月均还款约为 2297 元，那么 20 年共需还款约 55 万元，利息约 25 万元；如果选择等额本金的还款方式，贷款期限同样是 20 年，首月还款额约为 2960 元，20 年还款约为 50 万元，其中利息约 20 万元相比之下减少了 5 万元。所以对于一笔金额相同的贷款，缩短其贷款年限或能选择合适的还款方式就可以达到减少利息的目的。

俗话说有多少钱，办多少事。贷款和还款方式也分利弊，省钱之道的关键，是要根据自己的经济情况选择最适合自己的方案。

如何签订购房合同

要避免“竹篮打水一场空”，就必须检查合同的合法和规范性如何。近年来，投资者与开发商总是产生购房纠纷，其原因或是因面积不符，或是因价格有诈，要么就是因交付太迟等，这些无疑给投资者带来了金钱和精神上的一定损失。为避免产生纠纷投资者在跟开发商签订购房合同时一定要小心仔细。投资者不要任由销售人员填写合同，拿过来只看看价格

就马上签字，而使合同失去了它应有的作用。在签订购房合同时投资者的权利和义务都规定在内了。在合同中，投资者必须要把全部有疑惑的问题落实下来，通常，开发商会将一些承诺印在宣传品中，或由售楼人员口头答应，但是等到实际交付的时候，很可能就会出现问題，而引起纠纷。开发商会把先前的承诺推翻，说合同中没写。所以，我们千万不要疏忽大意，任何值得注意的问题都要落实在合同里。一旦与开发商发生纠纷，购房合同就是解决纠纷的重要根据和凭证。

在签合同之前，还要查验开发商的资格和“五证”。如果是现房，根据规定，开发商就要有《房屋产权证》。投资者一定要看清楚开发商持有的《房屋产权证》是否包括了自己要买的房子。一切检查完毕后，才可签合同和交纳一定数额的定金。

如果投资者对签订合同没有经验，可以找律师委托协助办理此事，律师可以帮助你审查税费明细表、起草补充协议、制定签约后的付款进程表、审核契约须知、审查付款情况等。还有一个情况特别值得注意的就是在投资者在交付了定金之后，随着对该房产项目了解的加深而感觉不好，不想购买的时候，开发商能否退还定金？这就需要投资者和开发商进行双方协议了，明确在何种情况下购买者才可以终止协议，拿回定金。

签订购房合同是购房的所有环节中最重要的一环，其签约的具体过程如下：

1. 先谈妥价格，购房者后签订认购书（附录样本），并交付一定额度的定金；认购书主要包括：认购物业、认购条件（包括认购书应注意事项、定金、签订正式条约的时间、付款地点等）、房价（包括户型、面积、单位价格、总价）、付款方式。双方在协议中应明确购房者在什么情况下可终止协议、索回定金。

2. 签完认购书后，销售方应给投资者发放《签约须知》，其内容包括：签约地点、贷款凭证说明、缴纳有关税费投资者应带证件的说明。

3. 完成以上环节后才该签订正式的购房合同了。在签订购房合同时，购买者一定要坚持使用由国家认定的商品房买卖合同的规范文本，不要使用房地产开发商自己制定的合同文本，以防日后出现法律问题不利于买房者维护权益。正式的《商品房买卖合同》是在当地房地产管理部门登记过的格式合同，由开发商提供。该合同由三部分组成：协议条款，选择条款，格式条款。投资者对合同中的各项条款一定要弄清楚，特别是有关房屋面积和购房者付款金额、付款方式等关键条款。尤其是在违约条款中，必须写明如果产生质量问题、面积不符问题、交房拖后、配套设施不全以及其他与合同内容不符时的索赔办法和赔付金额。其中，格式条款是合同双方不能变更的，双方都必须同意的，没有商量的余地；而选择条款和协议条款必须由双方协商一致，并且以补充协议的形式在合同中表现出来，只有把握好选择条款和协议条款，才能充分保障购房人的权利。基本内容包括：

（1）售房人土地使用依据及商品房状况，包括位置、面积、现房、期房、内销房、外销房等；

（2）付款约定，包括优惠条件、付款时间、付款额、违约责任等；

（3）房价，包括税费、面积差异的处理、价格与费用调整的特殊约定等；

（4）交付约定，包括期限、逾期违约责任、设计变更的约定、房屋交接与违约方责任等；

（5）保修责任；购房人使用权限；

家庭投资理财一本通

(6) 产权登记和物业管理的约定；

(7) 质量标准，包括装饰、设备标准、承诺及违约责任和基础设施、公共配套建筑正常运转的承诺、质量争议的处理等；

(8) 违约赔偿责任；

(9) 双方认定的争议仲裁机构；

(10) 其他相关事项及附件，包括房屋设备标准、平面图、装饰等。

在签订上述各项条款时，以下两项基本问题是投资者尤其需要关注的：

(1) 合同上的项目名称，一定要与项目位置联系在一起，以免日后有出入。标明项目位置时，一定要具体、明确，如××市××区××街××号××花园××号楼××层××房。

(2) 购房合同的各项内容要尽可能全面、详细，各项规定之间要避免相互冲突，尤其是不能与国家的政策法规相冲突；文字表述要清晰、准确；签订合同的买卖双方身份、责任要明确，如合同中的甲方（卖方）不能是代理商或律师，而应是项目立项批准文件的投资建设单位，也不能以上级主管单位或下属机构的名义签订合同，签字人应是法人代表本人，或公司章程上授权的主要负责人。

备全收房工具，细心走好收房三部曲

细心往往能帮我们办成很多事情，技巧为妙，细心为上。中国社会普通家庭多于富有家庭，对老百姓来说，买房无疑是一笔不小的消费，不敢掉以轻心是正常的。那么在全面地了解房屋质量后，收房的过程中又要注意哪些问题呢？出了问题又该如何解决呢？让我们一起学习收房技巧吧！

首先，收房时的常用工具要带上，包括以下工具。

垂直检测尺（靠尺）：垂直检测尺是家装监理中使用频率最高的一种检测工具，用来检测地板龙骨是否水平、平整，墙面、瓷砖是否平整、垂直。

卷尺：卷尺是日常生活中常用的工具，在收房时主要用来测量房屋的净高、净宽和橱柜等的尺寸、检验预留的空间是否合理等。

检验锤：这个可以自由伸缩的小金属锤是专门用来测试墙面和地面的空鼓情况的，通过敲打时发出的声音来判断墙面是否存在空鼓现象。

塞尺：将塞尺头部插入缝隙中，插紧后退出，游码刻度就是缝隙大小，检查它们是否符合要求。

试电插座：试电插座是用来测试电路内线序是否正常的一项必备工具。试电插座上有三个指示灯，从左至右分别表示零线、地线、火线。当右边的两个指示灯同时亮时，表示电路是正常的，当三个灯全部熄灭时则表示电路中没有相线；只有中间的灯亮时表示缺地线；只有右边的灯亮时表示缺零线。

方尺：方尺主要用来检测墙角、门窗边角是否呈直角，使用时，只需将方尺放在墙角或门窗内角，看两条边是否和尺的两边吻合。

对角检测尺：将尺子放在方形物体的对角线上进行测量。检测方形物体两对角线长度

对比偏差。

磁铁笔：这个貌似笔头的工具里面是一块磁铁，具有很强的磁性，用来测试门窗内部是否有钢衬。由于合格的塑钢窗内部是由钢衬支撑的，可以保持门窗不变形，如果门窗内部有钢衬就能紧紧吸住这个磁铁笔。

其次，按以下步骤对房屋进行检查：

第一步：查验门窗

初次收房的购房者在面对房子时觉得“无处下手”，收房专家建议你先对需要检验的细节进行划分，然后按照不同门类的次序进行检验。这样既理清了头绪，也不会因为忙乱而将某些细节遗忘。我们要进入一个房间，门是必经之处，所以进行收房可以从检查门窗开始。

第二步：检查墙面、地面、天花板

收房的第二步，则是对房屋主体进行检验。主体包括有墙面、地面、天花板。其中，对墙面的检查则比较复杂。内容包括检测墙面有无空鼓、墙面是否倾斜、建筑主体有无裂缝等。首先是对裂缝的检查，重点查看房屋卧室和客厅靠近露台的地面及顶上有无裂缝，如有裂缝，要视情况而定。一般来说，与房子横梁平行的裂缝，基本不存在危险，修补后不会妨碍使用。如果有的裂缝与墙角呈45度或与横梁垂直了，就说明该房屋存在结构性质量问题。此外，要严格检查阳台，看阳台的两侧墙面是否有裂缝，如果有裂缝就属严重的质量问题。表面的都检查完后要检查内在，即检查墙壁后有无空鼓。检查的所需工具是一个小橡皮锤子，用它逐一轻轻敲打墙面，若听到“空空”的声音，就说明面层与墙（地）的面接不严密，触有缝隙；若听到的声音是沉闷的碰击声，则表明它们接触良好。

第三步：检查水、电、气与其他附属设施

第三部分主要集中在检查厨房、卫生间这样一些管线比较多的区域。需要检查的主要设施是电门开关、电插座、暖气片等。这一过程中，可用万用表测量各个强弱电是否畅通。电闸及电表在户外的，要看拉闸后户内是否完全断电。

检查卫生间、厨房时，要看地面是否有倾斜，安装的地漏要在卫生间最低处，看水能否通畅无阻地排向出水口。地面没有积水存在就是合格的。一般情况下，卫生间都已做过闭水测试，如果没有做那就要求物业管理处补做。

除了以上这些，还应该查看室内的预埋管道处是否有墨线标注，若无，要求物业标注，以免将来安装好后装修施工时又不小心凿破。查看完水、电之后，如果有天然气的话，最好检查一下天然气表的配件是否齐全完好。就算是那些管道附属的盖子、螺丝等小的物件也不能放过，如果有缺损，一定要让物业及时补上，以免以后因小失大。

守好最后一关，不要因为自己的疏忽大意而冒以后劳财伤神的风险。

购房一定要擦亮眼睛捡实惠

打折是那些房产开发商们最常用的促销方式，尽管通常来说折扣不高，比如9.8折、9.9折，但是倘若你要买一套房总价50万的房子，那么就可以省去上万元，这其实也就是一笔不小的数目，这样的实惠是实实在在的，事实上对购房者而言，能省钱总是好事。有的时候

家庭投资理财一本通

开发商还会开展送汽车、送装修等活动，你要打算买房一定要留意这些信息。因此，购房者在准备购买的时候，一定要擦亮自己的眼睛，假如有打折、优惠、送东西等活动时，一定不要白白地放过；但是也不能被这些小恩小惠所蒙蔽，房子的质量还是最关键的。在关注房子质量和价格的同时，对于优惠、打折最好不要放过。

一、分期首付

事实上除了以上的购房优惠之外，还有一种叫做分期首付的促销方式。对于购房者而言，首付款其实是一笔不小的数目，例如一套总价 50 万的房子，如果首付 30%，就是 15 万。为了减轻购房者的首付压力，有的房产开发商推出分期首付的促销方式。以“10% 首付”的方法为例，在一个月的期限内购买楼盘，第一笔首付款只需 5 万，相当于总房款的 1 成，余下 10 万首付款，可从某专业投资公司处无息获取，这笔款项的还款期限为交房时。

分期首付就能够减少首期付款和获得 2 成首期款的无息贷款，但增加了今后的还款压力，现在没有多少人能够在这个促销方案中获益，所以选择这种分期首付方式购买房子的人很少。

二、买房送现金

如今买房送什么才是最实惠的？现金。事实上现在有的开发商为了吸引消费者从而打出了买房返还 4 万 ~ 6 万元现金的促销方式。例如购买两居房可获 4 万元现金、三居房和复式可以获得 6 万元现金返还。这样的促销方式和打折有相似之处，只是形式略有不同，购房者得到的实惠是现金支付首付款减少了。

倘若一套房子的成交价为 50 万元，送现金 5 万元，这其实就等于打了个 9 折，对购房者来说，这比一般的打折活动更实惠。假如说银行按总房价发放八成贷款，房产商再给购房人 5 万元现金，很显然首付款可以减少 5 万元。当然你也可以选择保持首付款不变，减少银行贷款，减轻还款压力。因此倘若出现这种买房送现金的情况，你千万要把握机会，这就像是捡了一个大便宜，如果放过这个机会，以后后悔就晚了。

三、无理由退房

其实在目前的房屋促销手段当中，“无理由退房”的优惠被开发商叫得比较响。“无理由退房”是指在一定期限内，凡购买房屋并已付房款（含银行按揭）的购房者，从购买之日起一定年数内，享有对所购房屋无条件地继续保留或退房的选择权，如果说购房者在前述规定的期限内提出退房申请的，就必须以书面形式作出。开发商在接到书面申请的一定期限内，退还购房者的购房款本金及利息。

退房并不是一件很划算的事情，因为大多数人买房的目的是供自己入住，对房子进行过装修，退房的手续也很繁琐，比如开发商是项目公司，房子卖完后项目公司就不存在了，业主退房需要找到原来项目公司的上级公司，即使找到也未必能顺利退房。所以，除非房子存在质量问题或其他问题，一般不要考虑退房。

四、差价补偿

差价补偿同样也是房屋销售商采取的一种促销方法，即购房的消费者购房后在一定期限内倘若房价下调的话，就可以将获得相应的差价补偿，这里所指的房价是区域平均房价。例如在一定的期限内楼市行情如果走低，开发商将按照区域平均价格，把落差部分补偿给客户。但是目前房价成上升趋势，所以房价下跌的可能性很小，消费者得到的实惠很少。因此

也是一种很不切合实际的销售方法，这只不过是给购房者的一种口头实惠，是一座空中楼阁，人们对此兴趣不大，因此没有受到购房者的青睐。

房子出租有门道

我们通常准备出租的二手房更要控制再装修的花费，这是由于出租房损耗厉害，而且租户更关心的是房子的基本设施完善，最好有实用的配置。通常来说一般在同一家中介店挂牌出租的两套小户型房子，总是处在同一个区域，面积房型亦相差不大。但是房主却开出了不同的出租价，一户的租金要比另一户整整高一截，但反而比租金便宜的更好租。究其原因就是房主为自己的房子设计了“新形象”。

一位颇有经济头脑的房主在出租自己的房子之前，先向中介公司作了一个咨询，了解到所属区域离商务区较近，来租房的其实大多都是在附近公司上班的年轻人后，就针对这一客户群开始对自己的房子进行“修饰”。

首先他自己就将墙面重新粉刷了一下，将卫生间中间几块破损的瓷砖稍作了修补，将厨房操作台、脱排油烟机、门窗等都擦拭干净，使房子内部显得整洁而大方。屋主认为尽管房子的外立面比较陈旧，但是由此与内部整洁的装修形成的反差，反而更加有助于看房者对该套房子留下良好的第一印象。除此之外，通常来租房的年轻人大多生活节奏较快，房子其实也不必太过修饰，这种简洁的风格更加符合他们的口味。

假如说简单的装修只能让这套小户型房子相比同类房子更容易出租的话。那么，房主之所以敢开出比同类小户型更高的价钱主要也就是因为屋主为这套房子精心选择了配置。通常房主在搬走前除了一些旧家具外，还将使用过几年的空调以及热水器留了家，其实当时也就主要考虑到现在空调、热水器的价格相对比较便宜，而将旧的拆装也比较麻烦，搬进新居则不如买新的。事实上房子在出租的时候，有了空调、热水器一方面更容易租出去，另一方面租金也可适当调高一些。除此之外，房主还留下了使用过的微波炉，对于现在租房的年轻人而言，这无疑也就给他们提供了一条解决吃饭问题的“快速通道”，自然大受欢迎。

其实除了这些搬走的时候留下的配置之外，房主还针对客户群的需要，对这套小户型进行了他认为必要的“投资”。

首先，房主花费了一千元左右买了一台外观颇为时尚的21英寸彩电。而对于年轻人而言，每天洗衣服无疑是一个既无聊又费时的“苦差使”，夏天还算可以，但是赶上冬天的时候身上的衣服又厚又重，用手洗太麻烦。因此，屋主花八百多元买一台小型全自动洗衣机，看似不值得，却是帮租房者解决了很大的一个问题。

屋主最大的投资其实莫过于向一位搞电脑的朋友购买的二手电脑，配置尚可，而且价钱也不算太贵。屋主深知如今许多的年轻人的生活已经离不开电脑。对于年轻人来说，在所租的房子当中，一台电脑的吸引力可能比其他任何配置都大。屋主还知道，现在有了电脑还需要网络，因此电话和ADSL也成了该套小户型的“标准配备”。

所以说，中介店的房源信息里实际上也就有了“简装、简单家具、空调、淋浴、洗衣机、电视、电脑、可上网”这么一条极富吸引力的房源信息，不少租房者甚至没有同其他同类房屋租价作比较就决定要承租。

购买二手房的八点注意

通常人们在购买二手房的时候，只要能够查看清楚以下几个部分就不太会有大问题出现了：

一、一定要弄清所有权

我们应该要清楚所有权是房产交易的基础，是购买房屋最重要的一点，因此在购买“二手房”之前一定要确定房屋所有权的真实性、完整性、可靠性。如房屋所有权人是否与他人拥有“共有权”关系，房屋有没有其他债权、债务纠纷，这些其实都是比较重要的方面。

所以说只有弄清楚所售房屋的所有权，才能够放心地购买。通常在这其中最关键的是一定要由卖方出示、提供合法的“房屋所有权”证件。倘若没有这样的所有权，奉劝购房者最好不要轻易购买。

二、弄清面积

房产的价格与面积的相关性很大，通常我们都是根据房子的面积来计算价格的。因此在购买“二手房”的时候一定要弄清楚准确的建筑面积。一些二手房时间比较长了，属于较老的房子，由于当时测绘的误差、某些赠送的面积等原因，有的时候就会出现所售房屋实际面积与产权证上注明的面积不符的现象。所以合同中约定出售房屋的面积应以现在的产权证上注明的为准，其他面积不计在内。

三、弄清转让权

我们需的一个常识就是——拥有所有权不一定拥有转让权，所有权并不等于转让权。例如一些公有住房，是不能转让的；通常房主用于抵押的房子，在抵押期满前也是不允许出售的，所以在交易前一定要清楚所购“二手房”是否属于允许出售的房屋。

假如说出售房屋的人不拥有转让权，最好不要购买他的房子，即使价格再低也不行，以免以后引起纠纷。

四、弄清交验细节

常言道“细节决定成败”，足以可见细节的重要性，通常在房产交验过程中，也要对一些细节给予充分的重视。一些条件要尽量写进合同，落实在纸上，以免出现不必要的麻烦，例如业主只是口头向你保证屋内装修的铝合金门窗、地板、空调以及柜子、热水器可以全部赠送，结果到实际交房时客户却发现门窗被卸、地板被撬、屋内狼藉不堪，而业主承诺的空调、热水器更是不见踪影，或是业主要求把房中的一些物品折价卖给客户，那就很不愉快了。

五、要弄清程序

事实上房产交易需要办理一系列的手续，一定要清楚地购买“二手房”规定程序是十分必要的，这样就可以减少不必要的麻烦，节约购买所花费的时间。

通常都要经过以下几个步骤，由买卖双方签订《房屋买卖合同》，并到房屋所在区、县国土房管局市场交易管理部门，办理已购住房出售登记、过户和缴纳国家规定的税费手续。其实对于这些程序，购房者务必要牢记在心，这样会大大方便购房，使你轻轻松松入住心满意足的房子。

六、弄清交房时间

我们一定要清楚，除了要弄清付款的方式之外，还应该弄清交房的时间。通常我们在合同签订的时候应该明确注明房屋交验时间，比如在过户后第几个工作日或双方约定的其他时间；而房屋交验前产生的费用及房屋交验时产生的费用由谁承担，以及双方的其他约定也要在合同中注明，以免以后引起争执。

如今有一些房地产商与购房者经常会在交房时间上出现纠纷，房地产商有时还会以提前让购房者入住为幌子来欺骗顾客，让他们购买自己的房子。假如以合同的方式确定交房时间，就可以避免出现以上的麻烦，避免上当受骗。

七、要弄清付款方式

付款是房产交易过程中很重要的一个环节，因此在签订购房合同时，需要注意付款方式的每一个环节。

例如双方可以约定，在付款方式的选择上标明，在签订《房屋买卖合同》时，客户支付相当于房价款百分之多少的定金给业主或中介公司等。这样弄清付款方式就可以很有效地避免很多的麻烦，对于保障购房顺利十分必要。

八、弄清违约责任

虽然出售房屋者和购房者签署了合同，但还是会存在违约的可能性。假如业主违约则会给购房者带来不必要的麻烦以及损失，事实上前期的工作前功尽弃，谈判期间的其他机会也放过了，因此为了避免这种损失，违约责任也就一定要在合同中写明，约定好双方的责任义务，比如说违约责任、违约金款项、逾期付款责任、滞纳金款项及其他违约情况等，这样可避免纠纷的发生。

除此之外，责任还必须要规定明确。丝毫不能含糊，从而也就把两者的责任混淆，这样做其实对任何一方都是不负责任的。

选房诀窍知一二

在购房者选择自己的住房的时候，应该注意到以下三个重要环节，希望对大家有所帮助。

一、看地段

事实上对于购房者而言，房产所处的地理位置是一件十分重要的需要考虑的因素，房产所处的地理位置对房产现价值和增值能力起着决定性的作用。所以说，房子所在的区位，其实也就是购房的时候首先就需要考察的对象。

其实投资者和自用型购房者，应该会有不同的侧重点。而对于一般的投资者而言，不光是要看现状，同时还要看发展。在区域各项配套设施尚不完善的时候，低价购入的房产，其价值同样也会随着区域环境的改善得到相应提升；而对自用型购房者而言，选择区位也不仅仅是一个绝对位置的概念，还应该看交通条件和自身实际需求。

而作为自用型的购房者不光是要考虑房产的绝对地理位置，还应该要考虑到交通、周边环境、区域内的服务设施等，这是由于当入住以后，这些因素都会影响到自己的生活质量。

假如为做生意而买房或租房，特别是要注重地段的选择，因为这会对以后店面的经营产

家庭投资理财一本通

生决定性的影响，只要是地段好的话，房价或者是房租高一些也值得，同时也要注意周边店面的经营环境，尽量避开激烈的竞争。

假如你是为投资而买房的话，那么关注的重点也就应该放在房产的增值空间上，一些刚刚开发的区域，各项配套设施尚不完善，房产价格较低，其价值会随着区域环境的改善得到相应提升，当然这需要眼光和魄力。

二、看性价比

事实上楼盘并不是越便宜越好，价格也并不能够作为评价房产交易满意度的标准，那么如何才能判断房子买的划算不划算呢？不光是要看价格，还应该看性能，看性价比。通常购房者在看中了某个区域或具体楼盘后，应当对同一区位、同等档次楼盘的价格和性能进行一定的比较。

一般来说楼盘报价往往就有这几种形式，比如起价、市场价、评估价、均价、毛坯价、装修价等，有的楼盘则在开展促销活动，你还需要分清报价和实价。楼盘的起价也就同样叫开盘价，是开发商在最早销售房屋时所定的价格，房子买完后价格叫市场价，而评估价指的是买新房后出售，买主需要银行贷款的时候，银行就会派出房产评估师实地勘察后给出的价格，评估价也就通常要低于市场价。均价通常都是楼盘的平均价格，是开发商根据当前的市场情况专门制定的，以收回成本并获得利润的价格，代表一个项目的整体价位水平。但均价与房子实际价格有很大差距，事实上当一个楼盘计算出均价后，根据每户垂直位置和水平位置差以及每个户型的朝向、采光、通风等的不同定出价差系数，均价乘以价差系数才能得出实际价格。

通常来说性能越好的楼盘价格越贵，对楼盘性能的评价也就应该因人而异，并非越多越好。其实自用购房者必须分清楚，哪些性能是必须的，哪些是對自己影响不大的，同时一定要避免为了一些用处不大或者华而不实的卖点，而负担不必要的支出。事实上现在有一些楼盘会采用新工艺或新技术，推出节能、生态等概念。购房者也一定要清楚这些技术的成熟度，是否经得起市场检验达到预期的效果。

三、看交通

当然住宅离工作单位越近越好，倘若在单位附近找不到房子或者是房价太高，就可以退而求其次，从而选择距离远一点和交通便利的住宅。同样的，时间也是一种成本，假如把大量的时间浪费在路上，就会让你变得筋疲力尽，不能够全身心投入工作，充分休息，因此在选房的时候要注意以下三点：

1. 耗时。一定要确定房子离工作地点的距离。你可以先按照乘坐公交车来计算一下往返时间。倘若在半小时内的，则就属于近距离，超过 1.5 小时的就不用考虑了。

2. 耗油。假如自己有车，开车上班的单程时间超过 1 小时的，就得仔细考虑一下了，因为油费等是不得不考虑的大问题。

3. 直线距离和路程距离。在计算距离的时候，一定要亲自计算，一些房地产开发商只说两点之间的直线距离，实际上路程距离则可能多出一倍。

投资白领公寓的技巧

事实上白领公寓以白领作为出租对象，看好这个市场，一方面是因为房地产形势非常好，租金回报率高；另一方面是因为白领阶层的收入稳定，信用良好，回报率也会比较稳

定，不易出现不能及时收回租金的现象。

一、地段品质

其实投资白领公寓最主要的就是地段的选择，当然品质也不可缺少。投资白领公寓，最好就是要选择位于商务区内的楼盘，这样也就能够保证其满租率，根本不用担心会租不出去。另外，房子面积小，相应的费用也减少。

通常来说，目前白领公寓的回报率就能够达到 7% ~ 8% 左右，优质的物业回报率还可能高一些，最好的也能达到 10% 以上。空置率比较低，一般两个月以内就可以租出去。由于不少白领对生活品质都有一定要求，所以说白领公寓如果有会所、网络设备、健身设施等，会更加抢手。

二、住户素质和附属设施

事实上住户的素质也是一个对小区品质有影响的因素，而且也是一个不得不考虑的因素。唯有住户素质较高的物业，租金才有可能变高。所以说，投资一个公寓时，不妨先观察目前小区内住的都是些什么人。

除此之外，小区里面的附属设施也是比较关键的一个因素。针对不同的目标租客，要有不同的配套设施，像白领租客，就会有会所、健身、网络设施等方面的要求。

尽管有一些住户素质和附属设施对于投资白领公寓比较重要，但是还要注意根据自己的资金量确定合适的总房价，有的回报率虽高，但超出自己投资购买的承受能力，这就不太合适了。

三、物业和交通

其实对于投资白领公寓而言，物业和交通是两个特别值得注意的因素。因为发展商和物业管理公司的品牌值得关注。对于像公寓这样的产品，物业管理的质量对房子能否保值有重要影响，并且不同的服务将会决定不同的租金，环境、治安、管理对租金有很大影响。

除此之外，交通也是白领选择住房的一个主要考虑因素，白领通常都是工作比较繁忙的一族，他们的生活节奏都比较快。因此，只有交通便利，方便出行，才能够吸引更多的租客。

投资商业地产途径

一、投资底商

如今开发商开发住宅的时候底层通常都带商铺，但是价格比较高，最小分割面积也就在二三百平方米，投资成本要上百万，投资回收期也比较长。能不能得到理想回报也就很难预测。投资底商一定要考察周边购买力情况，包括未来数年内的潜在购买力，对周边城市规划要了如指掌，除此之外看所投资商铺的可视度，可视度越高，商铺投资价值也就会越高。

二、承租铺位

现在大型商业地产在开业的时候通常都会采取养铺战略，铺位的租金会非常低。当然，有些商业地产开业火爆，有些则就属于慢热型，但只要不是经营太差的商场，转手的时候至少能保证收回成本。此类投资成本相对较小，风险也小，可作短线投资。但是倘若你想做长

家庭投资理财一本通

线的投资，同时投资成本又比较大，这种投资方式就不适合了。

三、投资售后返租

要清楚售后返租这种投资方式其实也是一种优缺点比较分明的投资策略，它的最大优点就在于只需投资，不需要任何打理，倘若顺利的话，每年还可以拿到一定数量的返租款，返租结束之后还能得到一个称心如意的商铺。对于那些没有时间或者是不懂投资经营的人是一个很好的投资选择。不过投资售后返租也存在着一个比较大的缺点，那就是风险比较大，假如项目经营出现问题，投资者可能血本无归。

当我们了解售后返租的开发商实力和信誉很重要，还要看这个项目的地段、经营管理团队、经营理念、开发商的资质、是否有成功开发的经验等。投资售后返租的风险较大，应该谨慎选择。

选择合理的房贷，摆脱“房奴”的压力

我们都应该知道消费信贷在一定的程度上无疑提高了生活的水平。原来那些离我们相当遥远的汽车、别墅现在却似乎近在咫尺。用未来的钱提前享受，这正是目前收入稳定、且有一定资金实力人士的首选。住在一幢漂亮的房子里，有一辆时尚的轿车，心情不知要舒坦多少，尽管每个月的还款是一笔不小的数目，增加了一定的经济压力，但通常只要是不超过总收入的20%~30%，并且算准了其他的开支，那么每个月的生活也就照样可以过得有声有色。

然而到底怎样才可以获得银行贷款呢？按照以下程序一步一步地走，就能够顺利地办妥一切，并且尽可能地少走弯路，从而最终得到贷款。

第一就是进行咨询。咨询的内容包括银行已开办的个人住房贷款种类、贷款对象、贷款条件、贷款额度、期限、利率、还款方式、贷款程序，以及需要提供哪些证明材料等，五花八门。市民可以根据自己的需要通过银行个人住房贷款经办部门、售房单位、银行咨询电话、银行设摊或银行设立的网站等途径了解上述咨询内容。

第二，提出借款申请。当借款人通过咨询大致了解整个贷款的过程之后，就可以凭购房协议或合同向银行领取一份《个人住房借款申请书》，然后按照要求填完该份申请书后连同要求提供的证明及材料递交给银行，最后正式提出申请。一般在五个工作日以后，借款申请人就能够收到银行作出的是否批准贷款的答复。

第三，签订合同。借款申请人如果收到了银行同意贷款的答复，那么就可与银行签订《借款合同》《抵押合同》。在签合同的时候，银行信贷委员会负责协同借款人办理抵押合同公证，抵押登记证明文件交由银行收押保管。

第四，办理保险。当你办妥以上手续之后，借款人还需要到银行指定的保险公司办理抵押物业财产保险手续。这项手续也可委托银行办理。抵押期间保险单正本交由银行保管。

第五，办理放款手续。当借款人完成了以上各步之后，他就会收到银行的通知办理放款手续。银行会计部门会为借款人开立贷款账户并根据借款合同的借款人委托划款。直接将贷款以借款人购房款名义划入售房单位账户。

“房奴”应该如何理财还贷？

当今社会买房贷款占到收入四成以上的“房奴”们，在职场上也就应该开始渐渐地丧失了一定的冒险精神。人们都为了确保能够有一个稳定的收入可以还贷，他们害怕降薪、跳槽、失业，职业发展陷入困顿。

所以说，买房不应该成为个人职业发展的阻碍和负担，因此积蓄不多打算贷款买房者尤其要注重将职业生涯规划 and 买房投资理财规划两者相结合。

而银行方面的专家则这样提醒背负房贷重担的置业者，贷款利率比存款高得多，而且贷款利息是硬性支出，所以说“负翁”们其实更需理财。假如说能够合理地安排支出，“房奴”也就可以翻身做主人，减轻压力。

第一招：选准银行

跟其他金融产品相比，房屋抵押贷款风险小，利润高，目前已成为各大银行的“兵家必争之地”。房奴还有选择哪家银行的权利。假如你有迫切的贷款买房需要，这一招可供你参考。

现在各家银行之间，为了争夺房贷客户，经常就会推出一系列的优惠措施，缓和矛盾。在这里值得一提的就是，目前市场上的房贷产品个体差异较大，置业者可根据自身需求来选择银行及其房贷产品，以减轻还贷压力。

第二招：进行合理的理财规划

现在有很多人都会认为每月的工资扣除房贷和日常生活开销之后所剩无几。事实上除了存进银行没有别的选择，其实倘若对剩余的资金进行合理的理财规划，房贷的压力是可以在一定程度上减轻的。

而对于那些每月固定收入的工薪阶层，投资一些风险低、回报相对存款利息要高的理财产品也能够减轻不少房贷的压力。比如说人民币理财产品、货币市场基金、债券基金和保本基金等，投资这些理财产品本金较安全，尽管给出的收益率都是预期收益率，没有绝对的保证，但实际上收益率波动范围并不大，而且要比银行存款利息高。

第三招：出租转移压力

购房原本应该是一件令人愉快的事，但是倘若它让你的生活质量下降、居住空间浪费、职业发展受制，那么就不妨选择将房屋出租转移压力。倘若自住房的资金明显高过普通住宅的租金，可以考虑将房子出租，暂时牺牲为未来的生活换得更为广大的空间。

除此之外，考虑到小家庭以后还需要“添丁进口”，那么就不妨将不堪重负的大房子出售，再购买一个适合自己的小户型居住，提升家庭的生活品质也未尝不是一个实用的办法。

第四招：要学会买房要和职业发展规划相结合

那么究竟在什么样的职业发展阶段买房才算最合适呢？如何处理买房和职业发展两者的关系呢？

可是依据职业生涯理论，在25岁之前是职业探索期，不稳定因素居多；25～30岁才是职业建立期，通常在工作中不断调整自己的职业定位；30岁以后，职业发展基本形成，具有一定的事业和经济基础。对于一些职业发展方向尚不清晰、随时可能跳槽，甚至不知道自己

家庭投资理财一本通

下一步在哪里的人，若匆忙做出买房决定，风险将会比较大。

在这里建议那些还尚未买房的青年，不妨先给自己制定一项详细的个人职业发展规划，在这样的基础上确定一个事业发展方向清晰、综合状态较为平稳的时期再买房。假如在未来几年有跳槽计划，也能够根据职业规划提前进行资金储备，由此规避将来因失业或跳槽带来无力还贷的风险。

还有另外一种情况是已经买了房，而且开始因不堪房贷压力而出现“工作奴症状”的人群，这个时候就应该对此做一个评估，以事业发展作为立足点，一定要考虑清楚买房究竟是为了什么。房子只能够作为事业发展的一个副产品，而不应该成为束缚职业发展的绊脚石，如果它让你的生活质量下降、职业发展受制，不妨选择将房屋出租等方法转移压力。

第十章 盛世做收藏：小收藏 PK 大财富

了解收藏投资的市场现状

收藏市场的现状就是一个字“热”，这个热度还在不断地升温，估计达到炙手可热的地步还不算，进入白炽化状态也有可能！

收藏是一种涉及范围很广的社会活动和兴趣爱好。收藏并不是有钱人的专利，其实人人都可以成为收藏家。只要针对自己爱好的藏品种类入手，了解藏品的特性，沉浸在自己的爱好里，收藏就变成了一门学问和艺术。不同的收藏家与收藏爱好者，有不同的鉴赏眼光、收藏标准、收藏目的与行为方式。在你决定参与收藏活动之前，要了解藏品的特点和决定自己想做什么样的收藏家。

一、收藏品的特点

收藏品能够保值、增值的特点主要体现在以下三个方面：

1. 独一无二。诠释古玩或艺术品用“物以稀为贵”是最好不过的了。“古”在收藏界不一定有价值，如一枚宋朝的“宣和通宝”要几千元，其原因就在于“宣和通宝”的历史虽然短但存世量稀少。一枚古时的贝币不过几十元，就是因为它虽“古”但存世尚多。
2. 有特殊纪念意义。你相不相信一张小小的节目单能被拍出上百元？1985年9月在北京人民大会堂里，为纪念抗日战争和世界反法西斯战争胜利四十周年而进行了一场文艺晚会，其节目单保存至今，因其具有特殊的纪念意义，而被拍出了上百元的高价。
3. 名人效应。朱熹的书法藏品值钱不是因为他是大书法家，而是因为他是名人，所以他的书法遗墨价值才很高。

二、各种类型的收藏人

1. 文物商。俗称文物贩子，顾名思义，收藏藏品只为转手卖钱。是纯粹的手疾眼快、出手大方的商人。收藏家与文物商的区别在于：文物商买进就是为了卖出，只要能获利就愿意出手。收藏家则视珍贵藏品如生命，只要是自己喜爱的宝贝到了手，即使给他再多的钱他也舍不得出售。因此，从文物商手中过的古玩虽然多，但存货却没有收藏家丰富。
2. 投资型收藏家。首先这些人有雄厚的经济实力，喜欢选购那些比较高档且能够保值、增值的古玩商品。他们“玩”的原则是“少而精”，“精而贵”，他们为了发财而进行收藏，把收藏古玩当作是一种投资手段。古董收藏投资的增值潜力非常大，但也讲究长期的投资效益。
3. 学者型收藏家。这些人主要是为了研究某一段历史而对某一类古代艺术品而收藏。因

家庭投资理财一本通

为有限的财力为自己规定一个收藏范围：凡与自己的研究课题有关的藏品就收藏。最后逐渐形成系列藏品。在反复的比较研究中求得真知，争取有成为某一个种类收藏的专家。

4. 娱乐型“收藏迷”。这种类型的人一般受过高等教育，学识渊博，有钱又有闲，他们进行收藏只是为了增长见识，陶冶性情。纯粹是一种属个人喜好的娱乐活动。收藏的方式不限，有事没事逛逛古玩市场，要么在大街看见自己喜欢的古玩工艺品就买下来。如此日积月累，家里摆满了令人赏心悦目的玩意儿。当一帮藏友来做客时就一起交流切磋，翻翻有关的历史书籍或收藏类工具书，加深对这些藏品的理解。

由于我国经济的发展，人民生活水平的提高，越来越多的人开始关注收藏行业，使得收藏热潮一浪高过一浪，再加之媒体对藏品的天价炒作，收藏品必将成为一个新的投资热点，因此，如果你有兴趣，可以在喜欢、了解的同时进行收藏。

收藏品家族的成员

我国历史悠久，文化灿烂，具有收藏价值的文物数不胜数，所以我们对它们进行归类，方便以后的收藏。

我国五千年的文明史，导致收藏品的种类具备了丰富多彩的特性。收藏品的种类包罗万象，书画、宝石、瓷器、玉器、钱币、名人印章、邮品、家具，甚至是创刊号报纸、期刊、票据、门券等数不胜数。用“没有什么不可以收藏”来形容实在不为过。现在又是国泰民安的盛世，收藏领域不断扩展，民间收藏队伍不断扩大。那么我们如何将这些种类繁多的收藏品进行分类呢？

总体来说，我们可先从时间上对其进行一个大的划分，以第二次世界大战为界：第二次世界大战以前的是古代藏品与近代藏品，主要种类有文物、古董类；

第二次世界大战以后的是现代藏品与当代藏品，主要种类有工艺品、美术品、科学技术产品、民间艺术品、自然资源和日常生活用品。

如随着收藏者阅历的增加，许多收藏者不仅意识到“藏得珍品方为成功”的信条，还逐渐形成了自己的一套系统的收藏理念。其收藏目标也越来越明确。很多收藏者不仅开始想方设法提升自己的收藏品位和收藏档次，还越来越注重藏品的经济价值。他们为了盘活收藏资金，将某些藏品推向拍卖市场、交易市场，从市场上获得必要的经济效益后，再从市场上觅取新的更喜欢的藏品，有计划地使藏品保值、升值。很多不起眼的东西有时也能作为藏品得到收藏爱好者的青睐，这就要求收藏爱好者有一双善于发现藏品种类的眼睛，关注身边的各种跟收藏有关的动态，从而发现有价值的东西去收藏。

不仅如此，在国外的收藏市场上，一些在人们看来似乎全无价值的东西也成为收藏品，并且价格不菲。

例如：一般人认为广告标贴不属于收藏品的种类，可谁能想到一个 20 世纪 40 年代的可口可乐的广告标贴竟然在 2007 年被卖到了 115 英镑。

再者，在中国广州，广州亚组委与广东省邮政于 2009 年 6 月 30 日，发行了《第 16 届亚洲运动会会徽吉祥物》纪念邮票一套两枚以及首发封、原地纪念封、极限片、票封卡书等相关邮品。这一活动标志着广州亚运纪念邮票发行计划正式进入实施阶段。集邮的收藏爱好

者就应抓紧这个特殊机会买入这套邮票用来收藏，其以后的价值肯定是很高的。

收藏是一门科学，它从无到有，从简单到复杂，从低级到高级，其内涵是相当丰富与广泛的。要做一个成功的收藏者不仅需要具备一定的文物知识，更要学会专一，书画、瓷器、杂项，投资收藏者不可能一一涉足其中，只有专而精才能识得好的藏品，才不会迷失于藏品的广阔海洋里。如果收藏者再把收藏与理财相结合，那么做收藏的发挥空间就更大了。

另外，当下的收藏品市场存在着严重的投机炒作行为，不论是价值连城的瓷器，还是鲜人问津的票证都有很大的水分在里面。所以投资收藏要谨慎，量力而行。收藏与股市一样都存在风险，千万不能做出超出自己经济承受能力范围以内的投资行为。

著名投资收藏专家马未都说过：“人们急功近利地追逐那些升值快的东西，而事实是，当你看到一个东西升值很快时，意味着它也已经快接近尾声。就好像盛开的花朵，它离凋零已不远。对收藏者而言，难得的是你要找一朵含苞待放的花骨朵，这才是真本事！”

怎样依靠投资收藏获利

品牌货已经成为了新潮收藏概念，如今的消费者已经越来越注重品牌效应，品牌经济也已经为市场带来了巨大的收益。品牌收藏，对大多数人来说还是一个全新的概念。

一、标价 5000 美元的“古董”可乐

美国佐治亚州药剂师彭伯顿恐怕怎么也想不到，就在自家后院里用断了一半的船桨和一个大铜锅创制可乐的时候，会在全球掀起一股收藏可乐瓶的风潮。同时在中国台湾台中的一家可乐收藏店里，一个纪念英国查尔斯王子与戴安娜王妃结婚的可乐瓶，叫价竟然高达 18 万新台币（约 5000 美元）。这是因为在众多可乐收藏迷眼里，可口可乐永恒的红白标志和无数设计独特的产品，已成为经典摆设和藏品。

据了解，现在国外的品牌收藏已经是十分稀松平常的事，大到汽车，小到纽扣，远至葡萄酒收藏，近至现代软件光碟，许多品牌都有一群忠实的收藏爱好者。而且，许多网站都专门设有一个进行品牌收藏的网页，网友不计其数。

二、收藏能够带动品牌发展

目前的收藏门类有很多，譬如字画、奇石、玉器、古旧家具等，并且随着收藏活动的迅速发展，近几年又涌现出大量的专题收藏，如文革文物收藏、雷锋专题收藏等，但专门对一个品牌的产品进行收藏的还不多见。

比如说在上海的几家大商场里，陈列着风靡全世界的芭比娃娃。在美国，几乎每个女孩都藏有数款，但是在国内来买芭比的人大多是小孩，他们只是将其当作普通的洋娃娃，并不用来收藏。

事实上每一个知名品牌都蕴含着丰富的文化，都是一种品牌文化。我国的品牌收藏才刚刚起步，国人的品牌意识其实也就还停留在注重产品质量的层次上，一个品牌的喜好，仅局限于这个东西的使用价值上。实际上一个品牌它包含的内容极为丰富，就像都彭打火机，质量只是其中的一部分，它的品牌中还包含了文化价值。这是一个收藏观念的问题。

三、大众参与意识逐渐形成

虽然多数的人对品牌收藏的概念还很模糊，但只要稍微留意一下周边，就会发现这方面

家庭投资理财一本通

的“苗头”还真不少，而且有些人已参与其中，只是没有意识到。

比如色彩丰富、充满时尚气息的斯沃琪手表，每年都会推出数款限量发行的珍藏版，刚一推出便告售罄；快餐业的两大巨头肯德基和麦当劳，每隔一段时间就会推出一批同一品种多种款式的促销玩偶，像 HelloKitty、史努比等，不仅受到许多孩子们的喜爱，还成为了众多年轻人追捧的藏品。就连世界名牌化妆品 ChristianDior，也都纷纷挤上了品牌收藏的“地铁”。

我们都知道收藏可以获利，这已是收藏界公开的秘密，但具体到某一位藏友，且一年能获利多少，决定因素有两个：一个是能否找到货源，另一个是能否找到合适的买主。

但是对于摆地摊的藏友，只要手里有好货，哪怕你所处的位置差点，也同样能够把它卖掉；倘若手中没有好的收藏品，你也就是在市场上占了个好位置，也是枉然。寻找好的货源，无论用什么样的方法，只要把货源搞到，钱就等于赚了一半。

倘若已经有了货源，那么如何找合适的买主，这是赚钱多少的关键。因为同一件收藏品，卖给张三就有可能只卖到 500 元，卖给李四可能就是 1000 元，而卖给王五可能就是 2000 元或更多。找买主分为三种，一是主动找买主，根据收藏报刊上的地址与买主取得联系；二是被动找买主，如在收藏报刊上打广告，注明姓名、地址和电话，写明有何收藏品，让需要的买主与你联系；三是从收藏市场上留心别人买什么东西，然后假如自己有此种收藏品就介绍给他，并记下他的联系方式，有货后直接与其联系。有买主的好处是，有货能及时出手，还能卖个好价钱，收藏品快速循环，资金灵活周转，就实现了良性循环。

你要清楚地认识到，只要一种藏品找到了买家，他还会让你找其他的藏品，还会告诉你他用多少钱去买倘若你不懂，碰到类似的收藏品，你可以介绍给他，不用你下本，就能赚一笔不菲的中介费。收藏这池深水是能养得起大鱼的。只要你有能力，能找到货源，能找到合适的买主，你就能发大财，获暴利，这毫不夸张。有的买主还会教给你一些鉴定方法，与此同时你还可以免费学到很多宝贵的经验。这样两全齐美，何乐而不为呢？

因此，搞收藏要动脑筋，寻找货源才真正是基础，找好买主是关键，唯有这样，可以靠收藏发大财、获大利。

收藏三诀

实际上收藏也是一种投资，它也具有很多投资的属性。或许会有人问把收藏作为投资，倘若不能变现，那么这样的投资又有什么意义呢？事实上投资的精要在于流通，在资金的流动中才能获益，只投资不变现，只能被套牢，无法持续收藏。

传统的观念是收藏的价值全在“藏”这一环，通常而言藏得越久的东西身价也就越高。可是如果你换一种思路来理解收藏，那么，在必要的时候，不妨变通一番，灵活一下，即根据自身的经济情况和外界行情变化，“该换钱时就换钱”。这样一来，随机应变，无疑能够使收藏收到投资理财的实效。

由此可见，收藏的学问不光是在于藏什么，而且还要把“死”藏品变“活”。这样才能从中获得收益，才不会使收藏失去它的意义。

真，就是说所谓真正的古董。现代人总是处于激烈的社会竞争和繁杂的生活环境中，而从古代物品就成为了人们思古寄情的载体。所以，从收藏这个角度来说，所选物品一定要有

历史感，即人们常说的“够代”。当然“够代”是相对的，明清的时候收藏家钟情于夏、商、周所谓老三代的古玉。而当今一块清代、民国时期的玉件价格亦不菲。

精，即看收藏品是精美还是粗俗，是不是有较高的艺术价值和历史价值。收藏物品的年代固然重要，但是其精美与否也是重要标准之一。我国历史上各朝代由于审美习惯都有所不同，所遗物品其风格迥异，如汉代的粗犷豪放，唐代的富丽堂皇，宋代的清新隽雅，明代的精雕细琢，清代的繁花似锦。各朝代有代表性的物品艺术价值高的可以不惜重金买下，否则宁缺毋滥。

新，也就指的是完整性。任何一件藏品其完整性不容忽视。古玩、字画等都有不可再生性。随着时代的推移就算是收藏条件再好，也难免受到损伤，所以其完整性就尤为珍贵。以人们津津乐道的明、清官窑瓷器为例，哪怕是口沿稍有脱釉即“毛口”，价格也在大幅地下降。所以收藏品要品相上乘，才会有较大的升值空间。

收藏品的三大投资魅力

收藏品的三大投资魅力：无门槛、提修养、不会受经济环境变化的影响。收藏品市场的火爆是中国经济长期稳定发展的必然结果。随着国家经济实力的增强，中国收藏品的价值得到了迅速的提升，中国收藏品市场也出现了蓬勃发展的势头。那么收藏品的投资魅力究竟在哪里？我们就在本节讨论一下收藏品的三大投资魅力。

1. 从经济的角度讲，收藏品适合各个阶层的人投资，投资收藏品不一定必须具备很强大的经济实力，多则上万，少则几千几百元都是可以的。所以，适合普通大众投资参与，也因藏品的不可再生的特性决定了它是永远的稀缺资源，双方只能通过交易获取实物，这就确定了投资收藏品回报整体向上的趋势。所以，入市后无论你以什么方法得到了藏品，只要东西是真的好的就不愁投入的资金没有回报。再者，你也可以把收藏作为自己的爱好，对其进行学习，研究和鉴赏，即使是别人眼中的破铜烂铁只要是你认为它具有收藏的价值一样可以收藏。

2. 收藏品市场不会受经济环境变化因素的影响，而且无论怎样暴涨暴跌，也不会像债券市场、股市那样，受到通过调整利率、停止或增加发行量、行政干预和出台规范引领性政策等手段的调控。因此，只要你投资的藏品具备不是赝品和品相良好两个因素，基本上就只会增值不会贬值。

3. 藏品是我们先辈智慧、灵感、劳动的结晶，是中国五千年灿烂辉煌，博大精深的文明的传承。不同的收藏品蕴含了不同历史阶段的特殊文化。既有较高的历史研究价值，又有传承文明的艺术价值。对美的欣赏是无国界的，无论是在先进发达、还是贫穷落后的国家，都可以不受干扰地流通。并且，随着时空的推移，藏品的增值空间就越来越大，回报率也就越来越高。

当然，尽管投资收藏市场安全稳定、回报率高，但也不是毫无风险。投资周期长、变现能力差、保管不当损坏品相、造假之风盛行等都会给投资收藏带来风险。当然，作为收藏爱好者，这一切都不能阻挠他们的收藏热情，相反，对藏品要引起足够重视的呼声越来越高。这就使得收藏热也一波未跌一波又起，收藏品价格也一路飙升。

家庭投资理财一本通

收藏品的投资风险相对其他投资工具小得多，而且收益较高。在此基础上，投资者要多看多学，增加专业知识，提高收藏品识别能力，争取自己的投资可以获得更高的回报。

掌握影响藏品价格三要素，远离盲目投资

中国有句古话叫“物有所值”，意指其物的价值就等于它本身所具有的价值，但这句话用在收藏界就有些不恰当了，因为藏品的价格受诸多因素的影响，其水分很大，所以掌握影响藏品价格的要素，远离盲目投资。

影响收藏品价格的因素有很多，并不是人们所认为的一件藏品的价值越高，其价格也就越高。实际在收藏品市场上，对藏品价值因素的影响除直接的藏品自身的历史地位、民族性、文物性、学术价值、存世量、知名度外还有就是来自外界的影响因素，即媒体炒作、专家认可、经营机构是否参与交易等。收藏品的价值与价格相背离的现象从古至今并不鲜见。但对收藏品市场的经验研究表明，影响收藏品价格的因素主要有以下三点：

一、收藏品对市场的吸引力

真正影响收藏品的价值的并非它本身的艺术价值和收藏品的存世量，而是市场对收藏品的吸引力。

在 20 世纪 20 年代初，齐白石名不见经传时，他的画作鲜有人问津，后来齐白石的作品逐渐被收藏家所认可，是因为其本人得到了徐悲鸿的提携，作品价格才开始稳步提高。再说数量，齐白石的作品并不具有物以稀为贵的特质，其传世之作至少在 3 万件以上。他的书画作品就没有因为数量太多而受到人们抵制。正好相反的是一直备受青睐，经久不衰。在 2008 年 5 月 31 日，齐白石于九十五岁创作的《花卉草虫十二开册页》拍出了 2464 万元的天价，一举刷新白石大师书画作品的历史最高成交纪录。这一事件也再次激起了收藏界对“册页”独特魅力的青睐，使得“册页”这一独特的书画形制受到市场的格外关注。这就是源于他的书画作品对市场具有持久的吸引力。还有一个与此有关的典型例子，众所周知，齐白石的画多以虾为主题，但在 1997 年中国嘉德国际拍卖公司举办的一场拍卖会上，齐白石的唯一的一幅以“苍蝇”为题材的书画作品最后拍出了 19.8 万元的高价，虽然尺寸仅为 9.7cm × 7cm，但由于其题材的特殊性而成为全场的焦点。所以被一些媒体报道为“最昂贵的一只苍蝇”。

由此可见，吸引力真正影响了藏品的价值，它起着与藏品价格相互作用的关系。吸引力可以为投资者赢得高价，投资者能否在将来能获得更大的利润，全看他的藏品是否具有市场吸引力，这也是关系到投资成败的因素之一。

二、收藏品的巨大投机性

在 1955 年，因为一幅习作而免试进入中国美术学院学习的张正恒曾经以自己的亲身经历谈到过有名和无名的不同遭遇。当初，他把自己的精心之作给别人看时，总是不能得到公允的评价。一气之下，他做完画后，题上了黄宾虹的名字。出人意料的事情发生了，别人在看过后皆称之为精品。张正恒长叹道：“我的画上写自己的名字就是不会画画的，而写上黄宾虹的名字就是精品，到底是人画画还是画画人？”这就说明了人们心理上的投机性。

收藏市场上那些供给弹性大的收藏品往往能多赚钱，如邮票、金银币、电话卡等。所以也往往成为投机者的目标。他们参与收藏品交易的目的是为了利用收藏品价格的波动来赚取

差价。当价格下跌时，投机者迅速买入自己看好的品种，以期在价格上涨时卖出谋利。

还有一些大投机商，他们并不跟着市场规律走，而是经常利用一些小道消息，人为操纵市场，通过推动收藏品的价格上涨或者下跌从中赚取差价。有的大投机商甚至利用投资者的信心，制造谣言、哄抬价格，以此来谋利。

这种心理上的投机，同样也影响着收藏品价格。

三、收藏品带来的炫耀性

正如理论经济学里所说：攀比心理引发的一些消费商品，人们拥有它的目的不在于它本身的实用价值和它所带来的乐趣，而在于“向上看齐”“人无我有”的炫耀性心理。同时也是吸引其他人购买收藏品的又一重大因素。

例如，在 2008 年，在纪念法国著名印象派画家莫奈逝世 80 周年的热潮中，莫奈的作品《阿让特伊的铁路桥》，在拍卖会上以 4148 万美元的成交价被一个不知名的买主买走，打破了此前莫奈作品拍卖价格的纪录。但此买主还大呼“便宜”。这些看似“非理性”的购买行为，极大地满足了这些人的炫耀性消费心理。所以，收藏品带给人们心理上的炫耀性也成为了影响收藏品价值的另一重大因素。

上述三大因素虽然不是藏品本身的因素，但也能引起藏品价格的变化，甚至起到决定性的作用，因此在实际的投资过程中，投资者的藏品一定要多少符合这些条件，好使藏品增值。

收藏投资重在规划

有规划的事情进行起来才有条理有步骤，才能明确地到达目标。很多人被收藏所吸引就是源于藏品带给人名和利。但收藏品投资也并不是只赚不赔，像其他的投资一样存在风险，要规避风险就要进行合理地投资规划。

一、要确立收藏方向

其实，收藏是一门很深奥的学问，对于成功的收藏者来说，就是因为他们具备了一定的专业知识。所谓“专”就是指“专一”，对于初涉收藏的人来说，藏什么是个很头痛的问题。因为在收藏界，有那么多多的藏品，还有那么多名气大的收藏家，他们的收藏也只是在一方面——要么瓷器、要么书画，绝不会什么都收藏。所以确立收藏方向是初涉收藏的人必须做的。当具备一定的专业知识后，可在专家的指点下进行收藏。刚而且初涉收藏的人往往财力有限，所以也决定了不能见什么收什么。

二、收藏就是中长期投资

有时候“收藏”卖的就是一件藏品的时间段，时间越久数量越少其价值越高。而短期的投资就做不到这一点，只能算作是一种投机行为。要想真正体现出艺术品的价值就要做长期投资或中期投资，这样就可以尽量降低风险又得到收益的最大化。

三、收藏要学会“以藏养藏”

在收藏界，著名大收藏家张宗宪先生，从起家的 24 美元，到拥有亿元藏品。张先生在接受媒体采访时曾说，“如果不会买卖，也不能造就我今天拥有亿元的丰富藏品”。可见，在

家庭投资理财一本通

收藏中学会买卖是十分重要的一环。在收藏过程中学会买卖，不仅可以使资金周转加快，还可以通过市场来检验收藏品的流通性。在收藏市场上，有的投资者平时过着节衣缩食的生活，收藏过程中只买不卖，虽然拥有一些自以为丰厚的藏品，最终却可能因为藏品的流通性差而受损失。

四、收藏要有超前意识

在20世纪70至80年代的古玩市场上赝品还不是很，而且当时的真品价格也比较低，林散之、黄宾虹、张大千的书画每幅才卖50多元，但在当时很多人认为买那个东西有什么用啊，还不如听个戏或聚集三五好友到茶馆喝口茶。而到现在这些书画的价价值早已经高达几十万甚至几百万了，再想买可没那么容易了。

所以说，作为一名收藏投资者就要具备前瞻性眼光。在什么东西还没有火起来的时候就看见它的发展前景，也就是对未来市场趋势的把握。当时一些地方的古玩交易就已经十分活跃，再结合我国的经济形式，人民生活水平的提高，艺术品收藏必将成为一个新的投资热点。当时由此看来，收藏投资者超前的意识对于收藏投资而言非常重要。

五、收藏要量力而行

收藏品投资的风险也是比较大的，这就要求投资者要有较多的“闲钱”，不要将日常开销的钱也用于收藏投资。如果举债投资，又找不到很好的变现渠道，那么在经济上就会有很大压力。生活都得不到保证，收藏投资就失去了它的意义。

收藏投资作为一种高雅的理财，其名利双收的特性更是吸引了无数人投身于此，其中不乏投机者。然而，世界上没有免费的午餐，高收益带来高风险，面对各类投资品种，投资者应具有良好的规划能力。

古玩投资切记“三不买”原则

收藏者们都希望自己淘到有价值的藏品好大捞一笔，但市场上的那些文物贩子们也摸准了投资者的心理，赝品层出不穷，为防上当受骗，谨记“三不买”原则。

做古玩投资的人完全是“玩并赚着”，古玩在帮投资者赚钱的同时，也满足了投资者的兴趣爱好。当下，全国各地掀起了一场古玩收藏的热潮，不管是资本家还是老百姓有事没事总喜欢往古玩堆里凑，电视上的鉴宝节目也是广请专家，为大家指点一二。收藏者们都希望自己淘到有价值的藏品好大捞一笔，往往急功近利，而市场上的那些文物贩子们也摸准了投资者的心理，大肆通过各种手段，设置陷阱，如造假、制假。初入行的人稍不留神就会落入圈套，造成财产的严重损失。因此，收藏者在古玩投资中要切记“三不买”原则。

一、不懂行不要买

收藏是件非常有魅力而又会给收藏者带来极大乐趣的文化活动。但因为投资者的不懂行其成功的难度很大，加之古玩收藏其种类繁多，包含有书画、古陶瓷、玉器、青铜器、木器、杂项等几大门类，如果收藏者对这些门类的知识不够了解，没有进行过深入研究，千万不要轻易冒险去买，以防上当受骗。

不少收藏者低估了它的难度，致使收藏品总是不理想。以收藏古字画者为例，五十个人中有一个成功的就算不错了，很多人将剩下的那部分的人的收藏状况概括为：“辛辛苦苦，赝

品为主”“起早贪黑，破烂一堆”。所以，成为一个合格的收藏者也不是一件容易的事。古玩行当里有这样一句流传许久的警示语告诫人们：“不入其行，不捡其利”，就是劝收藏者不懂行就不要买。

二、不符合市场价位的不买

有的人总想在古玩市场里“查漏捡缺”，殊不知现在古玩市场里的真品已经不多，而真品中的精品更是少之又少。好多高品位高价值的藏品都掌握在少数资深收藏家或大拍卖公司的手里，藏品值多少钱，他们是绝对不会卖错的，而行情往往是跟着这些人对古玩的定价走的，所以初学者根本没有机会捡漏。如果你到古玩市场上转悠，发现了一件“低价位高品质”的藏品可不要认为自己好运，高兴之时小心掉进陷阱。所以，对于初学者来说，一定要买符合市场价位的藏品，所谓“一分价钱一分货”，真品就要用真品的价钱来买。

三、有怀疑的不要买

随着仿造技术的发展，造假也达到了相当高的水平，一些不法商贩利用“三结合”（以传统的工艺为基础，结合现代的科学技术，又以先进仪器相辅助）的制假手段制作的仿品简直是以假乱真。但假的真不了，这些仿品总会有一些破绽，收藏者们就是要凭这微小的破绽来辨别真伪。只要有一点点怀疑，就要推翻心中那百分之九十九的信任，坚决不买。

投资市场也是讲求原则的，无论你是投资高手还是菜鸟，遵循原则才能让你立于不败之地。

在寂静中酝酿行情——古董家具

古董指的是古人所留下来的珍奇物品。以前古董的“古”字，是用骨头的“骨”字，现在用古今的“古”，是因为音同而混淆。直到后来我们所称的“古玩”这两个字，其实是从清代才开始流传下来的，那是因为古董可以作为一种玩物，因此才有了这样的说法。

通常我们现在所说的古董家具指的是我国明至民国时期生产制作的家具，其精华部分在明、清两代，明代家具尤为出类拔萃。在1996年，当时纽约举办的一场中国明清家具拍卖会，创下了百分之百的成交记录，轰动世界收藏界。可是能纳入古玩市场的古董家具，应主要指那些珍贵硬质木材的家具，比如黄花梨、紫檀、铁力木、红木等。

综观2010年的中国古董家具在国内拍卖市场行情，虽然比不上前两年那样风光，但拍卖场上的价格行情，也并不能够代表整个古董家具收藏的趋势。根据古董家具近年来在全国各大市场的情况分析。有关行家认为，古董家具仍以年增长率35%的涨幅上升。2005年的行情只是一种表面现象，随着收藏群体的不断增加，以及艺术品市场走向成熟，古董家具今后酝酿的将是一轮不断走高的行情

除此之外，通常那些制作于明至清的高品位及书卷气较浓的白木家具，也是行情看好的古董家具，比如说楠木、柞木、核桃木、梓木等。此外，制作精美、保存完好的漆器家具，也具有较高的市场价值。

明清家具在内地真正形成收藏热潮，是在改革开放后。1985年，我国著名古器物专家王世襄先生编撰了《明式家具珍赏》一书，并由香港三联书店正式出版，这是我国第一部系统介绍中国古典家具的大型图书。事实上也正是因为这部巨著的问世，让世界全面认识了中国

家庭投资理财一本通

古董家具的投资与观赏价值。

直到现在 20 多年来，古董家具的市场行情发生了日新月异的变化，并且也一直呈上升的趋势。比如说上世纪 90 年代初，一对明式黄花梨官帽椅价格在 2000 元左右，现在的价格则在 50 万元以上，且行家认为仍有很大的上升空间。再比如清代红木太师椅，上世纪 80 年代也就仅仅为 800 元一对，直到上世纪 90 年代达到 8000 元，如今其已经在万元以上。即使一件清晚期的六角老红木玻璃橱，十年前只要 800 元左右，到了今天价格也在六万元以上。

而如今，古董家具也就更因为它的实用性，在现代家居装饰中的地位不断地提升，越来越得到了人们的追捧。在目前的红木市场上，新料价格的迅速上涨，令圈内人士咋舌，比如现在海南黄花梨的木材价，已经由每吨 10 万元上涨到 20 万元以上。最好的小叶紫檀也涨到每吨 25 万元，就连普通的酸枝木，它的涨幅也在 20% ~ 30% 以上。作为中国最早与陶瓷器共同走向世界的艺术品种，古董家具仍具有非常广泛的国际性，它的价值空间是显而易见的。

事实上如今在全世界艺术品投资热潮中，中国艺术品的价值在国际市场不断升温，古董家具也就更是其中的佼佼者。而高档名贵的硬木与传统国粹文化的融合使它成为高品位和高价位的代名词。收藏古董家具已经成为一桩颇为风雅且迅速流行的活动，于是也就致使许多原本就缺乏起码鉴赏力的人难以保持冷静的头脑；所以，古董家具市场亦是鱼龙混杂、泥沙俱下。

书画投资有窍门可进

书画投资的收藏窍门要从提升自我鉴赏水平做起。我国著名书画家徐邦达先生说过：“市面上卖的我的画，百分之九十九是假的。”看来书画藏品市场也是滥竽充数的情况多。这就更要我们在投资之前掌握一些投资窍门了。

一、投资前要掌握的三要素

1. 购买书画不要贪便宜。如果一幅画署名为名人之作，但价格不高，这里可能有问题，要仔细琢磨。因为作品的价格往往与画家的艺术水平、名声大小、作品的精粗、画幅的大小成正比。在正常的市场条件下，“一分钱一分货”是绝对的真理。

但这也不代表价格高就是名人的真迹，也有人把假货当真货卖高价。总之名人好作品，在市场价格低时，就不能图便宜，要认真鉴别。

2. 作品个性不显著者不能取。个性是艺术的生命，是艺术品的灵魂。没有个性的艺术品是乏味的。那些大路货往往经不起时间的考验。而那些个性鲜明、特色独具的作品，虽一时未被人们所认识，但其潜在的价值较大。如中国画家林风眠、黄宾虹等人，以前不为人们所重视，后来却成了有名的大画家，因为他们的作品富有鲜明的个性，艺术价值极高。有的书画家的作品虽说看上去不错，但与某派、某家相似，这类跟风之作大多不可取。艺术作品应具有独特的艺术价值，而不是重复别人的翻版之作。

3. 不被画家的名气所迷惑。一般人收藏往往趋名而忘画，遇到名家的作品就认为是好的，殊不知名家也有“劣质产品”，如果不巧你得到的是这样一件作品，不仅不划算，还会被贻笑大方。因此购买之时，一定要十分认真，千万不可大意。

二、收藏过程中要注意看画家等级

1989 年 2 月，国家文化部制订了《建国后已故著名书画家作品限制出境的鉴定标准》，

作了三条规定：一是其作品一律不准出境的有七人，徐悲鸿、傅抱石、潘天寿、何香凝、董希文、王式廓、李可染；二是各时期代表作品和精品不准出境者有 66 人；三是地方性书画家作品可参考第二项名单和标准，适当限制出境。

而对于古代书画家其等级划分，史书已有定论，基本形成三个概念：一般书画家，是指书画水平较高而成绩可观者。二是著名书画家，是指在书画艺术方面成绩突出者；三是杰出的书画家，是指在书画史上成绩卓著者。再者，投资者不要误入一个误区，那就是画家的等级越高其作品就越贵。讲价格的时候书画家的级别只是一个前提，而制约价格的直接因素还有其他三点：题材、画幅、品位。如果一级画家的作品是普通题材，画幅较小，品位不高；而二级画家的作品不仅题材好，画幅大，艺术品位还比较高，那么二级画家的这幅作品的价格就必然会超过一级画家的那幅作品的价格。所以衡量书画家作品的价值时，也不能单以等级而论。

三、收藏的基本技巧

1. 多学多问。广泛收集有关自己的藏品的资料，进行系统的学习和分析，多多请教专家，与藏友多交流。这个时代是一个讲求信息竞争的时代，谁掌握的信息多谁就把握了制胜的关键，“入一行学一行，才能干好一行”是亘古不变的真理；“独学无友则孤陋而寡闻”，“三人行必有我师焉”，多多交流，虚心求教也让我们获益良多。

2. 不要四面出击，广泛收集。“专一”是取胜之道，泛泛而学的结果往往是多而不精。收藏也要选择一个门类，集中精力弄懂弄通，练就一项投资收藏的“必杀技”。只有一个目的地才能快速到达。

3. 不要购买有争议的作品。因为书画市场上的伪品甚多，如一件藏品广受争议就不要坚持己见，不去买。买错了丢了资金不说，还挫了锐气，伤了胆识。如果甚是喜爱，可请行家先行鉴定。

“窍门”还是要基于扎实的知识水平，鉴赏基础之上的，俗话说“艺无古今，书画作品要按其本身所含的艺术价值去衡量”。所以投资者要进行投资，还是重在提高自身鉴赏能力。

珠宝投资的技巧

人们面对珠宝总是迈不动脚了，但要做珠宝投资生意也要讲求技巧。

随着珠宝进入拍卖市场，很多人就将其作为投资工具的一种。和股票、房地产等金融投资相同，投资珠宝具有一定的风险，且具有一定的局限性。所以，我们总结了一下投资珠宝的三大投资技巧，以规避不必要的风险。

提起珠宝，很容易让人们联想到美丽与高贵。但由于珠宝身价水涨船高，特别是蕴涵着巨大的升值潜力，市场上的赝品也层出不穷：将合成祖母绿当作天然祖母绿，将合成碳硅石冒充天然钻石，将石榴石标为红宝石……

现在，许多人喜欢收藏翡翠玉器，但由于原材料含有杂质及氧化物，成品较多瑕疵，为了让器物更加漂亮，商人通常会将其用化学方法漂白或加色，再以树脂充填，这样看起来就“完美无瑕”了，内行称之为“B 货”。还有的将颜色等级很低的“泛黄”杂质白钻当成黄钻石销售，或采用高温成型工艺将白色钻石“染”成蓝色钻石。如果用精品的价格买入这些珠宝，就等于钱打了水漂。珠宝的价格受色泽、做工、重量等诸多因素的影响，因此，珠宝投

家庭投资理财一本通

资的风险也更大，小心买到赝品上当受骗。为此，在选购时一定要索取国际公认的鉴定书，以确保珠宝的品质与价格。

相比之下，股票、债券不管是亏了还是赚了，可以马上变成现金，而珠宝却没有这样的快捷性。其次，珠宝价格不像股票、黄金那样涨跌明显。珠宝市场特别是钻石市场多年来始终呈单线上升的状态，略有所降但不明显。在这升与降之间，降得少市场比较难赚钱。但从另一方面也说明了珠宝投机机会少，一般珠宝都得收藏三年以上，会有约 50% 的增值。所以珠宝投资不能有投机心理。

中国家庭中有很多都收藏有珠宝，不少人还将珠宝作为一种投资工具。但是，由于珠宝收藏门槛不低，有时花大钱买来的却不值这个价，更没有升值潜力可言。因此，只有做足功课，才能找到真正的投资机会。

珠宝投资，必须选购具有市场价值的珠宝，即数量稀少，但需求量日益增加，价格不断上涨的珠宝。

不论选购何种珠宝，最好到专业水平较高、信誉良好的珠宝店去选购，不要选购打过折的珠宝。因为投资必须选择佳品，才能确保其市场性与增值性。

小心驶得“万年船”，虽然珠宝属奢侈品行列里的“细软”，具有很高的保值增值的作用。但也因其这个原因造假层出不穷，所以，投资者应做到以上投资原则，谨慎为之！

小邮票赚大钱的基本技巧

掌握市场行情、确定投资目标、讲究进票与放票的时机等，这些都是邮票投资的基本技巧。

刚开始进行邮票投资，首先应掌握一些有关邮票方面的基本知识，如邮票的种类、品相、真假邮票的鉴别等。这样，面对各式各样的邮票才知道从何下手，还要逐渐学会一些有关邮票交易的基本技巧，这对于邮票投资者来说是至关重要的。

一、掌握邮票市场行情

要掌握邮票市场行情即了解邮票的发行情况，了解邮电部门一年内将发行多少套邮票，在哪个时间段发行，每种邮票的发行量等。了解国家对邮市的基本政策动态。

二、确定投资目标

在对邮市行情有了一个基本的了解之后，就该确定投资目标了。首先，应确定是短期投资还是长期投资。如果经济基础雄厚，就做长期投资；如果钱不多就做短期投资。再次，确定合适的投资对象。不光中国有邮票，国外也发行邮票，那么面对成千上万的邮票品种，是投资中国票还是外国票；是投资整版、整封的整票，还是经营散票。这就要根据自己的自身状况来确定了。对于初入邮市的投资者来说，投资对象以散票为宜，特别以小型张为宜，它们具有增值快，出手快的特点。也可适当选择一些热门票。

三、掌握进票与放票的时机

通过对邮票的进票与放票可得到较高的利润。但需要把握好进票与放票的时机，否则就有亏本的可能。但是，邮市上的价格瞬息万变，进票与放票的时机不是一下子就能掌握的，它需要不断地学习和磨炼，需要冷静分析和积累经验。

大凡是投资者都希望在最高价格时抛出，最低价格时吃进，那么，如何把握票价的较低和较高价位呢？这需要对影响邮票价格的经济、政治、舆论、社会、资金等因素进行全面分析、比较，然后再得出结论。一般情况下，邮市的低潮期正是进票的大好时机，高潮期是放票的最佳时期。

在选择进与出的时机时，要抓紧时机，当机立断。面对失败，要总结经验教训，在实践中逐步学会把握进与出的时机。

四、步入邮市需要讨价还价

为什么有的人在邮市上买的邮票就价格便宜还质量上乘，而有的人却花了不少钱买的是冤枉货呢？这差异就在于会不会讨价还价。如果你是卖主，开得价就不能太高，因为人们决不会只在一个地方问一个价就买。开价过高等于把顾客推给别人。而如果你是买主最主要的就是看邮票的品相，找缺陷、挑毛病，品相不好的价给的就不要太高。

五、对抗邮价暴跌的策略

邮价下跌的原因不外乎两点：第一点是人为因素的影响，大户把邮价炒到一定高度后，然后大量抛出手中的邮票，就引起了邮价的暴跌。这种因素造成的邮价暴跌持续时间一般不会太长，少则五六天，多则半个月至一个月。第二点是外界各种因素的影响。该种因素的影响时间一般比较长，差不多时间段在半年或几年。

对抗第一种邮价暴跌的策略是：等大户抛出的邮票被邮市消化，价格出现反弹时不急于卖出，因为此时由低价位开始向高价位发展的邮价其涨幅很可能比上次没跌时还高。所以，沉住气，等到邮价涨到一定程度时再抛出。对抗第二种邮价暴跌的策略是：在那种情况下，邮票压在手的人应该看清形势，及时卖出，即使是“跳楼”价也要卖，不要怕亏本，否则，邮价可能还会在长时间里跌得更低。

要想在邮票投资中实现效用最大化，不光要掌握邮票的基本知识，提高鉴别能力，还要结合巧妙的投资策略。

规避收藏投资风险的四大技巧

虽然现在人们常说：“改革促发展，盛世收藏兴。”但风险还是要注意的。加入收藏行列也需要一定的风险意识，因为收藏市场瞬息万变，稍有不慎便可能遭到财产损失。因此只有了解收藏行业的风险，才能有效地进行风险规避。

一、规避品相风险

在收藏品市场交易中，绝大多数收藏者都倾向于购买品相买尽善尽美的收藏品。

如在 1997 年广州中国首届字画拍卖会上，一枚品相较好的鲁迅诞辰一百周年纪念票小型张以 3 万元成交，一枚品相较差的鲁迅诞辰一百周年纪念票小型张仅以 1.30 万元成交。同样在邮市上，一枚上品生肖龙票能以 6000 元左右成交，而一枚下品的生肖龙票恐怕 600 元也难以出手。所以，艺术品的品相在市场交易中至关重要。

既然如此我们就要规避品相风险。从收藏投资的角度来看，买方的选择余地是很大的，所以要选品相一流的邮票，要么就以此作为讨价还价的筹码，规避因品相问题而带来的风险。

家庭投资理财一本通

二、规避价格风险

在收藏品行业中至今都没有哪个品种的藏品的价格是固定的，而且藏品的价格也不会像股票行情那样一目了然地显示在股盘上；经常有拾荒人在乡下以几十元的价格买入一件物品，到城里的地摊儿交易市场卖几百元，到了懂行的专家手上，价格可以达到数万元甚至上百万元。所以投资者就要规避价格风险。

20世纪80年代后期到90年代初期，日本泡沫经济魔术般地不断膨胀时，日本企业不惜巨资在国际上大肆收购世界名画。毕加索的《波埃莱特的婚礼》油画，当时被一家日本旅游开发企业以75亿日元买进，后来该企业破产，此画所有权转给负责旅游点工程建设的企业，岂料后者也很快又陷入困境，于是再抵押给银行，根据美术商估价，这幅画最多值20亿日元而已。

通常而言，影响收藏品的价格的因素有：买入时机、买入地点、卖出时机、卖出地点和买卖双方的不同而不同。这些因素直接或者间接地影响收藏品收益率的高低。因此，规避风险要做到积累关于收藏的相关经验，及时掌握市场行情。

三、规避赝品风险

藏品投资的市场里赝品比比皆是，投资者一不小心就会花个大价钱买个不值钱的假文物，造成经济损失。也许很多人会说：“我从拍卖市场上拍不就得了，总不会有假吧。”殊不知拍卖市场也有赝品啊。

一位藏家去为一企业老板鉴定，这位老板共花了700多万元购买了五六十件现当代名家字画，结果鉴定下来只有三件字画是真的，其他都是假的。尽管他这些字画几乎都是从拍卖场上买来的。

此时，也许又有人会说：“那我就将拍卖公司告上法庭，让他赔偿我的损失。”说到这一点，更要提醒大家了，我国《拍卖法》中规定“拍卖人、委托人在拍卖前声明不能保证拍标的真伪或者品质的，不承担瑕疵担保责任”。可见艺术品拍卖并不对推出的拍品做真赝担保，无疑，其买卖风险就完全的转嫁到买家手里了。所以，避免赝品风险就是投资收藏品中最主要的一条。投资者在进行投资时一定要慎之又慎，冷静分析，查明真相。必要时请专家鉴定。

四、规避政策性风险

投资藏品有一个禁区，那就是国家明令禁止的保护文物不能用于投资买卖，一旦违法，就会受到国家法律的制裁。因此，投资收藏者还应对国家出台的相关法律有一定的了解，如对《中华人民共和国文物保护法》《文物藏品定级标准》《中华人民共和国拍卖法》《中华人民共和国文物保护法实施条例》等相关的法律法规进行学习，不至于无心办坏事，最后钱没挣到反而使自己锒铛入狱。

改革促发展，盛世收藏兴。但收藏市场里还是有很多陷进和政策上的不完善，使买家承担了大多比例的风险，所以，如履薄冰，规避风险是很有必要的！

不同市况的不同操作策略

任何投资市场都有牛市、熊市、猴市的情况划分。牛市和熊市大家都不陌生了，那么什么是猴市呢？猴市即指在所考察的交易日里，投资的价格没有明确的上升或者下降的趋势，

市场分化比较严重，价格变化不稳定，猴子总是蹦蹦跳跳的，所以就用它来比喻投资物价格的大幅振荡。那么，面对这几种情况该如何应对呢？具体情况具体对待，让我们从最坏情况的熊市说起。

首先，处于熊市状况时的操作策略：

降低平均买入成本：

在收藏者错误的预期下，买下了某种收藏品，结果该收藏品的市场行情一天冷似一天，那么，他要么抛出，要么就继续持有，理论上我们建议投资者继续持有，而且在持有该藏品的过程中，可以慢慢买入价格在平均下跌的这类藏品，从而降低平均买入成本。不过也要适可而止，不可大量吞进，要为以后的出手做打算。一旦这种收藏品的价格开始反弹，就要寻找机会快快出手，这就是人们常说的“慢慢买，快快出”，以免错失时机而被再度“套牢”。

其次，处于猴市时的操作技巧：

积少成多。在行情出现猴市时，投资者可不必观望，行情一旦上涨就卖，行情一旦下跌就买，不要觉得自己这是在投机倒把，猴市时规避风险最重要。尽管每次所获收益不大，然而，如果反复多次，积少成多，总收益还是相当可观的。

再次，处于牛市时的操作技巧：

积极入市，以藏养藏，利上加利。收藏市场处于牛市时，收藏者手头的资金又充裕就要积极入市，以期获得更大的收益。收藏者可以适当的买入某种收藏品，当其价格上涨时，适时卖出。如果预期的市场还在涨的话，就应继续买入，同时也可以相应的出货，然后用所得利润继续买入，这就是以藏养藏，利上加利的策略。这种操作技巧，在于把握好买入和出货时机，只要时机不差太多，就只是赚多赚少的问题。

在投资过程中，每个投资者都有自己的一套技巧和方法，但无论是哪种技巧方法，能够规避风险，取得收益才是关键。

藏品并不是越老越值钱

其实现在有很多的收藏爱好者总是认为，年代越久的收藏品就越值钱。其实这是一个误解。藏品的收藏价值主要也就是体现在历史文化价值、珍稀程度以及工艺水平上。比如说一些高古陶器，虽然有着数千年的历史，但因其存世量大、制作粗劣，其价值远远低于后世的一些珍稀藏品。汉代、唐代一些存世量很大的铜钱，今天在市面上不过几毛钱一枚。而一些现代工艺的翡翠器物，却能卖到数十万元。

我们也应该知道收藏界有这样一个说法，当时就很值钱的东西，现在仍会很值钱；而当时不值钱的东西，现在还是不值钱。

事实上在我国明清时期，皇帝集中了全国最优秀的制瓷人才到景德镇，专为皇家烧制瓷器。通常这一时期的官窑瓷器不计成本，极为精良，在当时已经是身价不菲。而在近些年的一些拍卖会上，明清官窑瓷器的精品动辄拍出数千万元的惊人价位。而一些民用陶器、瓷器，因做工较为粗糙、没有什么工艺价值，当时也只卖几文钱一个，直至数百年后的今天，其收藏价值仍然不高，只有三五元一件。

即使是同一件收藏品，它的价格弹性很大，其价格也会因人、因地、因时而异。而且有

家庭投资理财一本通

的一些藏品可能收藏价值并不高，但是却有人为了寄托某种特别的感情，有人为了配齐系列藏品中的缺品，却视其为珍宝，不惜以大价钱购得。

正是因为各地的收藏氛围、购买能力不尽相同。而一件藏品在不同场合的“身价”或许就会有非常大的悬殊。而“地区差”也就因此便成为精明商人的生财之道。例如：某国画大师的一件作品，多年前在一般小城市的拍卖会上成交价仅1万元，在大城市则拍出了6万元，再拿到北京，成交价变成了几十万元。

其实我们都清楚收藏是件很奇妙的事，既可以被人称为花钱的“无底洞”，有多少钱都能投进去；但同时也会有人说，钱少照样可以搞收藏。其中诀窍就在于要学会以藏养藏，即以有限的资金投资于有升值潜力的藏品，在适当的时候兑现收益，再进行下一次投资。日积月累下去，收藏的资金投入才会逐步地减少，但是藏品却会逐步增多。

收益不少的艺术品小拍

现在许多的大中城市也都开设了小拍，仅上海就有数十家拍卖行加入了小拍的阵容，几乎每个月也就都有公司举槌开拍。

一、小拍其实并不小

作为投资者或许都应该知道艺术品市场价位太高，而脱离老百姓实际承受能力，会阻滞艺术品收藏群体的发展。所以说低价起拍就是针对画廊等中介机构虚开高价的现象而采取的一种培育艺术市场的举措。事实上一些真正的好作品并不会受到太大的影响，虽然起拍价低，但是在最后的成交价还是比较高的。而对于老百姓最关心的质量问题，拍品最重要的是有质量保证。

虽然小拍比较小，但却不见得就没有好货，而小牌推出的品种同样齐全，书画、瓷器、书刊、邮品、钱币……各类收藏品可谓无所不包。虽然拍品质量参差不齐，但其中也不乏具有诱惑力的上品，比如像瓷器中可见古代皇家官窑小品，书画也有各种各样的流派，不少为名家之作。这能使收藏者花费较少的资金，得到与大拍同等声誉的艺术作品。

其实对普通收入者来说，价格便宜是小拍最突出的优点。因为许多实力雄厚的大买家将注意力集中在“尖儿”上，很多价位偏低或尚未被炒热的拍品反被忽视，中小买家从中也能够得到有升值潜力的佳品，回家偷着乐。

一位竞拍者曾经这样说过，每月一次的小拍他几乎场场必到，而且像他这样的民间收藏爱好者其实也并不在少数。一位藏友曾经就以3300元拍进原在文物商店里标价1万元的清乾隆粉彩小笔筒，令很多朋友羡慕不已。但也有有人认为这个价格偏高。其实，我们可以这样算：多数藏家几乎每周都要光顾古玩市场，在仅含10%左右真品的货物中淘金。但是随着人们对收藏认识的不断加深，地摊市场中宝贝越来越少，通常搜罗大半年也没有什么成绩。与其如此，不妨把淘地摊的钱积累起来参与门槛较低的小拍，只需交2000元保证金，不仅有机会以底价或低价竞得满意的藏品，而且一些二三千元的精致小品还可作为人们装饰家居、馈赠亲友的首选。

二、竞拍的时候需要掌握策略

其实近年来，由于诸多媒体纷纷报道有关投资字画的保值增值潜力远远超过其他方式的

投资，从而掀起了一股抢购热潮，很多人更是将原先委托金融机构投资的资金转移过来，想要寻求更大的收益。

但是可供挑选的余地多了，难免就会出现鱼目混珠的状况，对众多买家而言，还得多长一个心眼。在入市的时候，特别是在参加这些低价拍卖时，应选择一些名气响、品牌好、口碑佳的大型拍卖公司。另外，还应懂得一些选择策略。据一位拍卖行的鉴定师介绍，近些年来，中青年画家的作品受到藏家的追捧，尤其是低价位的中青年作品更是走俏市场。一些字画爱好者比较注重他们的绘画风格，购进后便于自己临摹研究和学习。还有一些投资者购进后，目的非常明确，就是等待时机出手获利。

三、差价获利

事实上和许多交易市场一样，在拍卖过程当中，买方与卖方的角色也可随时互换或同时“兼职”。当你处在买与卖双重身份的时候，你会体验到“买的没有卖的精”此话之精辟，并可以充分利用拍卖差价这一方式买进卖出，得到意想不到的收获。

宋先生几年前迷上了拍卖，所以就经常去观看小拍专场，他也曾经数次从拍卖图录中看到面值壹元的民国三年“袁大头”，当时的市场价为60多元一枚。而拍卖成交价往往就在700元至1500元之间。于是，宋先生动了通过小拍赚钱的念头。他在邮币卡市场讨价还价后以90元的价格买入一枚“袁大头”，几个月后，他抱着试一试的想法将钱币送到拍卖公司，并要求底价为150元。出乎意料的是，该拍品经过竞价，竟以1000元成交，在支付了佣金和保险费等相关费用后，还净赚了800元，这一利润几乎是成本价的九倍。他说自己要是单纯通过地摊市场买进卖出，绝不会得到这样一个好价。

通常而言，拍卖公司常年接收拍品委托，小拍接收的标准是价值在100元以上的物品，只需双方商定底价并签一个委托拍卖协议即可。拍卖公司收取的佣金一般是成交价的10%左右，另加1%的保险金，即一件以500元成交的物品，扣去佣金和保险金，委托人可拿到445元。而对小拍中未拍出的物品，拍卖公司一般不收取任何费用。

典当行有特色融资服务

典当公司最新推出的房地产特色融资服务有所改变，随着将房屋进行典当，融资多出了一条新渠道。之前的一些问题，先买房还是先融资、不可售房是否真是“鸡肋”一块、通过银行按揭购买的房屋是否成了套牢的“枷锁”等都得到了解决。

方案一：按揭再融资计划

有抵押原来已按揭购买的物业进行融资理财的意愿，却无力一次性付清未到期银行贷款的投资者可通过按揭再融资计划，使“不动产”真正动起来。如果你的房子在银行贷款抵押期间变成了呆滞的“不动产”，是否觉得有点可惜？其实，抵押给银行的住宅并不仅仅是一种负担，也是可以充分利用的资源。

操作方式：客户向典当行提供已按揭房屋的相关材料及他处有房证明，经典当行审核后，办理融资手续。期间，客户须与典当行和中介机构三方签订借款有回购约定的按揭方买卖行为协议，并由典当行出资向银行进行提前还贷。获得原来抵押在银行的产权，使客户在可履约赎回的前提下完成抵押融资。同时，客户需与中介机构签订房屋买卖合同。融资期限

家庭投资理财一本通

最长为三个月，每月的综合服务费为 2.3%（1.8% 综合费率 + 0.5% 利率）。借款期满后，客户可履约回购，如无法还款，则房屋买卖合同自动生效，房屋将由中介公司按约定价格收购。

方案特点：克服了按揭房产上市交易的障碍，还贷融资过程简捷、迅速，不会影响房地产权属过户（抵押）手续的办理，使原来呆滞的按揭不动产真正动起来。

友情提醒：如果客户不能或不愿履约赎回，中介公司将按约收购该房屋。

方案二：置换回购计划

只需通过置换回购计划，将承租权进行转让实现融资，拥有不可售花园洋房、公寓、新里、旧里的居民，就可获得投资良机。

操作方式：客户向典当行提供租用公房凭证、身份户籍证明、同住人同意书和他处有房证明，经典当行审核后，办理融资手续。期间，客户须与典当行和中介公司签订置换回购合同，并与中介公司签订住房承租权转让合同。融资期限最长为 3 个月，每月的综合服务费为 2.3%（1.8% 综合费率 + 0.5%）。借款期满后，客户可履约回购，办理房屋承租权过户返还手续，如不能完成回购行为，中介公司将拥有该房产的处置权。

方案特点：开创了全新的利用房屋承租权进行融资的模式，拓宽了此类房屋使用者置业理财的渠道。

友情提醒：但是在这类方案实施的过程中，须权衡自己的还贷能力，如果贷款金额过大，不能偿还，该房产的承租权将按协议转让给中介公司。

方案三：置业安家计划

如果你急着卖掉旧房去买新房，旧房往往不一定能卖出好价钱。因此，急需资金购买新房，但又不愿将原有物业在短时间内出售的客户，可申请参加置业融资业务，通过置业安家计划，将原物业抵押给典当公司，以获得贷款支付房款。

操作方式：融资客户向典当行提供旧房权属证明及新房购房合同、定金（或首付款）的支付凭据，经典当行审核后，办理融资手续。融资期限最长为三个月，每月的费率为 2.3%（1.8% 综合费率 + 0.5% 利率），客户可在约定时间内将新房向银行办理按揭贷款。

在借款期限内或到期后，客户可选择三种还款方式，一是如数还款，二是委托中介将旧房挂牌出售，并支付 1% 的佣金，三是委托拍卖行将旧房公开拍卖，并支付 1.5% 的佣金，待出售或拍卖后将所得房款抵冲借款。

方案特点：客户能在不影响正常居住的情况下，并且使用原物业的同时迅速获得购置新房所需的资金。

友情提醒：需对原有房产的价值有一个合理的估计，将急于卖房有可能遭受的损失与所支付的综合服务费做个比较，判断是否有利润空间。

巧借典当

拍卖公司竞拍的二手房价格往往是二级市场，因此备受市民的青睐。

但由于拍卖公司极大多数的二手房源来自司法委托，需要拍卖方款齐才能结案，因此需要拍得者在短时间内付清全部成交价款，是一大难题。

李先生在拍卖有限公司的拍卖会上，以 141 万元的总价拍下 202 平方米的高级公寓房

产，当场与某典当有限公司的工作人员商妥了抵押、质押手续，抵押的是他本人在同一地段的一套房产。李先生之所以敢这样做，是基于对位于繁华区域投资的信心，和对拍卖公司和典当行作了详尽的了解与联系，主要是有一套产权房可供抵押、质押，手里有钱可以付清款项。

通过这简单而又充满刺激的过程，你就盘活了存量资产，一套房玩转了两套房，而你付出的代价又相对较小，何乐而不为？

典当现在有这样几种方式：

1. 股票典当且照样可以买卖。如今，沪上典当行推出的这种不限投资用途的股票典当，使融资者的投资范围更加宽泛。

方式：股票典当相对比较复杂。客户将其股票质押给典当行时，典当行会对股票进行选择 and 评估，所贷款额一般只有股票市值的 50%。客户必须与典当行签订合同，将股票转托管到与典当行合作的证券公司营业部的账户上。这个账户处于半冻结状态，客户仍可自由操作自己的股票，但合同到期前，不能取走账上的钱。

为了控制风险，典当行一般都会在协议中加入平仓条款，即当典当者在专有账户中的股票市值达到一定的警戒线时，典当行有权委托证券公司将其股票强行平仓。

时间：当天即可取款。

费率：每月的综合费率在 2.5% 左右，当期为 1 ~ 6 个月，可以续当。房产典当且仍可居住。

2. 汽车典当且不必封存。据了解，有很多人用汽车做抵押以解燃眉之急。但以往典当时，车辆是要被作为抵押物封存在专门的车库进行专人保管的，直至日后当户偿还当金解除典当合同，才能赎回车辆。可是如今，不必封存亦可典当这种全新操作方式的推出，为票子车子两急需的融资者带来了极大的便利。

方式：与以往传统的操作方式基本相同，只需带齐典当机动车的全套手续，即所要典当机动车的购车发票、购车附加费证及附加费发票、行车执照、养路费交纳证明、验车合格证和保险凭证，如果是企业，还须提供企业营业执照副本和法人代码证书，私车则须提供与行车执照相应的个人身份证、车辆过户变更表，就可办理。

时间：工作人员会根据车况评估价格并给款，最迟不超过两天。

费率：每月按典当金的 3.5% 收取，当期一般为半年，可以续当。

3. 房产作为居民拥有的主要大宗资产，相对于其他物品可以典当到更多的钱。但以往房产典当要求比较高，通常需要当户在当期內搬离该房屋。所以典当房屋需要付出很多，生活压力很大。如今，被当房屋仍可居住，当户不再需要急吼吼地搬离住所，轻轻松松即可获得所需资金。

方式：一般包括验证、看房、估价、签署协议、办理公证、抵押登记、发放贷款、偿还本息、注销登记等环节。典当人必须将房产的所有资料，如房产所有权证、土地使用证、契税法、购房发票、房产所有人（共有人）的身份证、户口本完整地交给典当行审核并保管，由典当行实地看房并由双方协商确定典当价格后，签署房产典当贷款合同和房产抵押合同，办理公证，在完成抵押登记手续并拿到各项权证后，即可发放典当贷款。

时间：2 至 3 天之内即可办妥并放款。费率：每月的综合费率为 3.5%，当期一般为 1 ~ 6

家庭投资理财一本通

个月，可以续当。此外，当主还需负担评估费、保险费等必要的手续费用。

刷卡典当，简单融资

“融资一卡通”一改以往传统的典当模式，类似于信用卡式的借贷。省却了以往房产、物资等均需的评估、办证、公证的过程。

典当费用按天计息，而且典当房产或大宗物资的当金可当天获得。使更多的市民和中小企业客户能够根据自己的实际需求，来拟定最适合自己的融资计划。

申请办理“融资一卡通”业务 50 万元以下的当天取款，50 万元以上的只需提前预约，次日即可取款，利息按天计算，不取款不收费，且借款期限可以延长，还款可以部分进行，与以往房产典当和部分动产典当相比，这种新方式的人性化特点可见一斑。会员在借款有效期内，“一卡通”可重复使用，不受次数影响（最高额度总和不超过 500 万元）。典当行将根据你所提供财产的抵押值，来设定你的借款额度，最高能达 500 万元。

在有效期内你可以随时随地使用借款，这大大减少了典当者的时间成本和融资成本，真正做到灵活便捷，某种程度上可与信用卡媲美。

申请条件：只要你是能提供权属清晰、价值稳定的动产、不动产或财产权利作为借款担保的自然人或法人，即可申请办理。

典当行里借点旅游费

如何筹措到保证金，让出国游能更轻松地成行呢？也许你想不到，典当绝对是一个不错的选择。作为专门为出境旅游的游客提供代为支付保证金的短期典当融资服务，“旅游融资宝”的办理过程十分简单易行，可分为三大步骤：第一步，去特约旅行社报名，确定确切的保证金金额；第二步，用自己有权处置的民品、房产、机动车、物资、有价证券等到典当行来办理相关的抵押质押手续，筹集到所需保证金；第三步，回国后，赎回质押物。

赴澳旅游须交付 20 万元的保证金。王先生夫妇报名参加，但是保证金手头不够，正准备拉下脸来向亲友借钱时，忽然在报上看到有“出境旅游融资宝”业务的消息：“只需带着自己的汽车、房产证、有价证券、金银珠宝、古玩字画等值钱的东西和证件，就可到典当行办理典当融资借款手续”。

手续相当简便，于是，王先生打消了向亲友借钱的念头，把自己的宝马车当了 20 万元，支付了 10 天共 2400 元的当金，高高兴兴地携妻赴澳旅游了。

“旅游融资宝”业务还提供一附带服务——免费为客户进行旅游保管业务。如果出国旅游时间较长，可以将家中贵重的东西存放进典当行的金库中。然后等回国后，赎回自己质押的东西，取回贵重物品，多么轻松放心啊！

第十一章 黄金理财，“钱”程无忧

“黄金屋”的基本情况

了解黄金市场是迈入市场的第一步。黄金独特的自然属性决定了它不仅是一种特殊的商品，且具有明显的金融属性。1976年，世界进入牙买加体系时代，黄金不再作为货币平价定值的标准，但仍然具有金融属性，只是这种属性更多地体现在投资与保值方面，从而使黄金市场在世界金融体系中依然具有独特的地位与作用。众所周知，国际货币体系经历了金本位制度、布雷顿森林体系、牙买加体系这三个体系。在金本位制和布雷顿森林体系下，黄金只充当了一般等价物或者准一般等价物，而且各国都必须努力维持金价的稳定。

国际黄金市场的主要参与者共分为国际金商、银行、各个法人机构、对冲基金等金融机构、黄金期货交易中有很大作用的经纪公司、私人投资者等。

世界各地约有40多个黄金市场。黄金市场的供应主要包括：世界各产金国的矿产黄金；回收的再生黄金；一些国家官方机构，如国际货币基金组织、央行黄金储备；还有私人抛售的黄金。目前美洲的黄金市场主要集中在纽约，欧洲的黄金市场所在地是伦敦、苏黎世等，亚洲的黄金市场在香港。目前，世界上最大的黄金市场是伦敦。伦敦黄金市场交易所的会员主要有具有权威性的五大金商及公认的有资格向五大金商购买黄金的公司、各个加工制造商和商店等连锁组成。伦敦没有实际的交易场所，灵活性非常强，交易时由金商根据各自的买盘和卖盘，报出各自的买价和卖价；黄金的重量、纯度都可以选择等。交易模式是黄金现货延期交割，这些特点吸引了大量的机构和个人投资者参与进来，造就了全球最为活跃的黄金市场。

国际上的黄金市场交易体系完善、运作机制健全，在国外黄金市场的投资环境较为成熟，因为黄金投资在发达国家已超过100多年的历史了。中国的黄金市场起步较晚，目前只拥有两大黄金交易市场，它们分别是香港黄金交易市场和上海黄金交易市场。

香港黄金市场有90多年的历史，其形成的标志是1909年香港金银贸易场的成立。目前香港有三个黄金市场，一是以华资金商占优势有固定买卖场所的传统现货交易贸易场。二是由外资金商组成在伦敦交收的没有固定场所的本地伦敦金市场，同伦敦金市联系密切，也是实金交易。三是正规的黄金期货市场，交投方式正规，制度完善，但成交量不大。因为香港黄金市场有其优越的地理条件，可以连贯亚、美、欧地区而一跃成国际性的黄金市场。

目前，上海黄金交易所是国内最大的黄金交易平台。上海黄金交易所是经过国务院批准，在国家工商行政管理局登记注册，由中国人民银行组建的。它的性质是不以营利为目

家庭投资理财一本通

的，实行自律性管理的法人，遵循公平、公正、公开和诚实信用的原则组织黄金、白银、铂等贵金属品的交易。目前，上海黄金交易所对个人开放的黄金投资，与国际市场的连贯性等方面都有着极大的优势。这一优势无论是从交易成本，还是从市场流动性、市场有效性等方面来看都有较强的竞争力。这样的交易模式只有当市场达到相当高的容量后才具备较高的有效流动性。就目前较一般个人黄金投资与中小机构而言已经足够。上海黄金交易所与其他交易所一样，本身也并不参与市场交易。

在 20 世纪 70 年代以前，世界黄金价格比较稳定，波动不大；是在 20 世纪 70 年代以后金价才开始大幅地波动。随后的岁月里金价都表现出大幅走高的剧烈振荡的态势。2008 年上半年，国际黄金价格创出超过 1000 美元 / 盎司的历史最高点位，因此，很多人相信黄金投资是继证券、期货、外汇之后又一个新的投资宝藏。近年来，受美国金融海啸次贷危机的影响，美元持续贬值，石油持续涨价，地缘政治的不稳定都引发投资者不安，此时黄金作为最可靠的保值手段，又以其能够抵抗通货膨胀的特性迅速地在投资地位中攀升。直到今天也没有任何一种商品能取代黄金的这种特殊功效。放眼而望，黄金投资市场的开放与电子商务的完美结合使黄金这一崭新而又古老稳健的投资品种，给投资者带来了不可估量的财富！

黄金在政治、经济环境不稳定的情况下，与其他金融产品不同的相关运行的特性，成为了对抗通货膨胀最理想的工具。

了解黄金投资的品种

黄金投资种类繁多，在投资黄金各类产品之前，必须分析自身的风险承受能力，充分了解产品的特点和风险，审慎决定。

黄金作为投资种类的一个重要组成部分，从资产的安全性、变现性考虑，可作为一种投资标的，纳入整个家庭资产的投资组合中，不失为一种理智的选择。随着国内黄金市场的逐步开放，为个人投资提供了方便，个人黄金投资品种的先后出台，又给普通黄金投资者提供了多种选择。那么作为普通黄金投资者应怎样理智地进行黄金投资呢？

一、黄金投资品种及特点

1. 国内可供选择的品种：上海金交所提供的黄金品种包括：现货延期交易 Au（T+D）、现货黄金 Au99.99、Au99.95、国有银行提供的黄金账户产品（又称纸黄金）等。其中，纸黄金采用投资者开立黄金账户的方式进行，交易起点较低。

2. 民间黄金投资通常采用实物黄金投资。通常的实物黄金包括包括：标金、金币、金饰等。

（1）黄金首饰和饰品是现在最常见的实物黄金。由于黄金首饰和饰品其价值在于它的观赏价值，并且有着非常高的制造费用，它已经脱离了黄金投资的本质，不容易变现而且损失很大，显而易见它是不利于黄金投资的。

（2）金条、金块的变现性好，一般情况下在全球任何地区都可以方便地进行买卖，而且大多数地区还不征收交易税，操作简便容易，其利润也比较可观。

（3）金币是国家法定发行的。金币投资虽然是一种灵活的黄金投资方法，但投资增值的

功能不大。金币投资随时可以购进，但因为没有专门的回收地点，所以金币投资并不是很好的投资方式。

3. 国际黄金交易商提供的黄金期权、黄金期货、远期黄金交易。这些投资品种虽然都可放大资金 30 ~ 60 倍，但利润与风险共享。随着我国对黄金市场监管和相关的政策出台，目前国内黄金市场还没有的品种也会逐渐开放。

二、投资黄金应注意选择市场

我们了解了黄金的投资品种以后，在此基础上就可选择适合自己投资的黄金市场了。黄金价格会在 24 小时里不间断地波动，并且在世界不同地区，黄金价格的波动空间也有很大的差异。但亚洲金价总是随着欧美地区金价而变动的，因此正确地选择黄金市场，成了很大程度上决定了普通黄金投资者成败的关键。

三、国际黄金市场和国内黄金市场

1. 国际黄金市场：以现货为主的黄金市场是伦敦市场、苏黎世市场；以黄金期货为主的黄金市场是纽约市场、芝加哥市场。

投资这些品种需要高超的运作技巧和雄厚的资金，主要适合于机构、基金投资者或大批发商们参与，不适宜普通的黄金投资者。

2. 国内黄金市场：而中国香港黄金市场既有现货又有期货；上海金交所提供的黄金现货延期和黄金现货交易；国有银行推出的纸黄金等，都是可操作性较强的投资品种。

随着时间的推移上海金交所也逐渐地降低了门槛，为更多的普通大众开辟了黄金投资的便利。

纸黄金就是在黄金市场上买卖双方交易的标的物是一张黄金所有权的凭证而不是黄金实物，因此也叫黄金凭证，是一种权证交易的方式。现行的一些“黄金宝”“金行家”“账户金”等，比较适宜广大普通黄金投资者参与。

四、要想在黄金市场投资成功就要把握趋势、顺应市场

黄金投资市场实行全球统一的报价体系，每天 24 小时双向交易机制，体现了黄金市场的公平与公正。它是一个全球性的投资市场，任何机构甚至欧美中央银行都无法操控其市场，每天的成交额巨大。它所具有的全球流通、赢利稳定、无税金、保值性强等特点更是房产股票、期货等投资无法比拟的，而这些优势让越来越多的投资者产生了共鸣。随着当下国际黄金市场的逐渐升温。黄金投资市场可以说商机无限，而且黄金是最有价值的投资品种。了解黄金特殊性，把握好市场趋势，就能在黄金大牛市中赚取巨大利润。

从中国黄金市场开放以来，不少国内投资者参与一些现货黄金保证金交易，由于存在做空机制以及杠杆效应，使得不少踏反节拍的投资者损失惨重。大量“学费”进入到他人的腰包。原因基本都是市场的选择与自己对市场的驾驭能力不相吻合。那些踏准行情的黄金私募基金赚得盆满钵满，资金转了几番的也是凤毛麟角。只有提高对黄金市场的选择和认识，提高自身对市场方向的驾驭能力，培养成熟有效的投资理念，多多锻炼参与黄金衍生品市场的资金管理能力，学到相关联的金融交易经验，才能做好黄金投资。

影响黄金价格的六大基本因素

作为一个有着自己投资原则的投资者，想要进一步了解场内其他投资者的动态，对黄金价格的走势进行预测，以达到合理进行投资的目的，就应该尽可能地了解任何影响黄金价格的因素。

20 世纪 70 年代以前，国际上黄金价格比较稳定，因为黄金价格基本由各国政府或中央银行决定。到了 20 世纪 70 年代初期，美国将黄金价格与美元挂钩的关系切断，黄金价格就逐渐市场化，影响黄金价格变动的因素也日益增多。除此之外，由于黄金的特殊属性，以及宏观经济、国际政治、投机活动和国际游资等因素，黄金价格变化变得更为复杂，更加难以预料。

民间力量是参与世界黄金市场的主角，他们占了当前世界黄金交易量的 95% 以上。他们包括：各种类型的投资基金、大银行、国际大财团、大保险公司等，还有数量庞大的各类黄金投资经纪商下面的联结分布在世界各国的散户黄金投资者。

概括起来，影响黄金价格变化的基本因素主要包括以下六个方面：

一、供求关系

众所周知，黄金交易是市场经济的产物。而商品价格的波动又主要受市场供需等基本因素的影响。按照地球上的黄金存量、年供应量、新的金矿开采成本等都会对黄金供给产生影响。

二、美元走势

美元比黄金的流动性要好得多，虽然它没有黄金那样稳定。因此，美元被认为是第一类的钱，而黄金是第二类。一般在黄金市场上，美元涨了金价就会跌，美元降了则金价就会上扬的规律。因为这一规律，通常投资人士在储蓄保本时，取美元就会舍黄金，取黄金就会舍美元。例如：1971 年 8 月和 1973 年 2 月，在没有汇价大幅度下跌以及通货膨胀等因素作用下，美国政府两次宣布美元贬值，其市场上的黄金价格迅速升高。

三、石油价格

原油对于黄金的意义在于，油价的上涨将催生通货膨胀，而黄金本身则是抑制通胀的保值品。所以，石油价格上涨意味着金价也会随之上涨。一般来说，原油价格的小幅波动对黄金市场的影响不大，当石油价格波动幅度较大时，会极大地影响到黄金生产企业各国的通货膨胀，因而影响黄金市场的价格趋势。

四、通货膨胀

对黄金价格的影响这一点要看通货膨胀是长期还是短期了，结合通货膨胀在长短期内的程度而定。从短期来看，物价大幅上升，引起人们的恐慌，货币的单位购买能力下降，持有现金根本没有保障，收取利息也赶不上物价的暴升，金价才会明显上升。而在长期，若是每年的通胀率在正常范围内变化，物价相对就较稳定，其货币的购买能力就稳定。那么其对金价的波动影响就不大。不过总的来说，黄金还是不失为对付通货膨胀的重要投资者工具。

五、利率

政府紧缩或扩张经济的宏观调控手段是进行利率调整。利率对金融衍生品的交易影响较大。投资黄金不会获得利息，黄金投资的获利全凭自身价格上升。对于投机性黄金交易者而

言，在利率偏低时，黄金投机交易成本降低，投资黄金会有一定的益处；但是利率升高时，黄金投资的成本上升，投机者风险增大，收取利益会更加吸引人，无利息黄金的投资价值因此下降。特别是美国的利息升高时，美元会被大量地吸纳，金价势必受挫。

六、国际政局动荡、战争等

国际上重大的政治、战争事件都将会影响金价。政府因为战争为了维持国内经济的平稳而不得不支付费用，大量投资者转向黄金保值投资。黄金的重要性立刻淋漓尽致地发挥出来了。如第二次世界大战、美越战争、国际恐怖主义等，都使金价有不同程度的上升。关注市场的过程中，对新事物的研究程度比消息本身更重要。“不进行研究的投资，就像打扑克从不看牌一样，必然失败”！

掌握黄金交易的基本程序

世界上没有那个行业是轻松就能赚来钱的，都要经过一定的基本程序，虽然繁琐，但是必不可少。

根据上海黄金交易所代理业务进行交易的程序，我们把黄金交易分为：交易前、交易中、交易后，后续手续四部分。其中，交易前是客户委托会员单位办理开户手续以及双方签订代理交易协议书；交易中是由客户通过被委托会员下达交易指令；交易完成后是会员单位将执行指令结果及时通知客户；最后还要办理财务及交割等后续事宜。下面我们就来了解一下黄金交易的基本程序。

1. 交易以商业银行为例来说明黄金投资的交易过程：

首先，投资者要成为上海黄金交易所的会员，或通过具有上海黄金交易所会员资格的人代理黄金交易。在开设账户后，就要首先将购买黄金所需的全额保证金存存入委托代理业务的受理会员“代理黄金买卖保证金存款”账户内，或者将所持有的黄金以代理会员（例如商业银行）的名义缴存在上海黄金交易所指定的开设在当地的黄金交割库中，并将黄金交割库出具的《黄金解缴入库凭证》送至代理黄金买卖业务受理行。代理业务的会员（如受理的商业银行）与委托人签署《委托代理黄金买卖业务申报单》要在收到客户的保证金或“黄金入库单”后才可进行。

其次，总行资金部客户受理处接收到其业务受理行发来的《委托代理黄金买卖业务申报单》后，就可根据委托申请的各项要约，通知场内交易员做黄金买卖交易。“需注意的是，代理黄金买卖交易系统”应有份《支行申报入场交易辅助登记》的记录，以明确三方责任、控制风险。再次，场内交易员报价成交后，马上向资金部客户受理处返回成交信息，资金部客户受理处接到场内交易员的成交信息后，要在“代理黄金买卖交易系统”中输入相关内容，然后制成《委托代理黄金买卖清算交割单》，再发送业务受理行。然后，业务受理行在接到总行的成交通知后，要马上在“代理黄金买卖交易系统”中打印出《代理黄金买卖业务清算交割单》并交与客户。最后，黄金投资客户凭《委托代理黄金买卖业务申请单》的第一联来银行办理清算交割手续。

2. 清算和交割。在清算和交割方面，交易所每日收市后进行无负债清算，实施风险准备金制度。实行集中、净额、直接的资金清算原则。所谓清算，就是黄金客户委托商业银

金 家庭投资理财一本通

行买卖黄金的数量和收付货币金额可分别予以抵消，再计算交割净额黄金与结算净额价款的过程。

因为在上海黄金交易所的交易规则中规定：黄金会员入场交易，买入黄金的价款应先通过清算银行划入上海黄金交易所的保证金账户，卖出黄金应将黄金先缴存到上海黄金交易所指定的开设在工商银行、中国银行、建设银行三家银行的41个黄金交割库。所以，实际上黄金会员入场交易成交以后的资金清算和黄金交割即时完成。

参与全额交易的会员，要将资金在交易日从买入会员（自营或代理）资金账户上扣除，将其划入卖出会员（自营或代理）资金账户，在下一个交易日时再将资金划入卖出会员在清算银行开立的（自营或代理）专用账户。

因非黄金会员的委托代理买卖，要占用大量的财力、人力、物力和时间。成交以后其清算交割手续则比较复杂。委托代理成交后，银行在交易市场上每天都有许多笔买卖业务，如果每笔业务都要求与客户一手交钱，一手交货，程序就会变得繁多。为了解决这一矛盾，所以银行一般以每一营业日为一个清算期，集中与黄金交易所办理清算业务。所谓交割，是指卖方向买方交付黄金，买方向卖方交付价款。黄金交易清算后，就可以办理该手续。且交割时必须足额办理。由交易所规定黄金的标准交割品种。交易所对最小提货量进行了规定并且实物存入提取为整条块，不切割。办理价款交割时，客户要对交割单进行确认，买入黄金的客户要先将交割款项如数开具划账凭证，然后划到委托代理业务的商业银行的保证金账户上；而卖出黄金的客户则由代理该业务的商业银行自动将款项划入其清算账户。卖出黄金的投资者要将黄金如数缴存到当地所在的黄金交割库，然后将缴存凭证送代理业务的银行。买入黄金的客户如要提取黄金，可由银行向黄金交易所提交提取黄金申请，将取得的黄金提取凭证交与客户，再由客户去当地黄金交割库自行提取。

3. 过户。因为对于实金交易来说，清算交割完成以后，整个交易过程就算完成，所以过户是专门对纸黄金交易而言的。因为纸黄金是一种黄金物权证书，代表持有者对黄金的请求权。所以纸黄金的转让即意味着物权的转让，就是使卖者丧失其权利，买者获得权利而成为新的持有者。因此必须在黄金所有权的权证上变更所有者的姓名、地址、所持数额等，这一过程这就是过户。大多数纸黄金的过户手续都由黄金交易所或银行（如商业银行）的电脑统一办理，因为它们是黄金权证的出具人。只要电脑显示变更索引权证名卡成功，过户手续即告完成。世界上没有哪个行业让你轻松就能赚来钱的，“不熟不做，不做不熟”入一行就得学一行。如果在黄金投资过程中没有耐心，最好不要来赚这行的钱。

“投金”高手是怎样练成的

顺势而为，把握市场焦点，学会建立头寸，斩仓和获利等都是一个黄金投资高手的必备条件。

在黄金市场上，一个成功的投资者所依靠的是正确的操作理念和方法。只有尊重趋势顺势操作，避免武断，才能积小胜为大胜，最后跻身赢家之列。下面就为大家介绍五种投资黄金的投资理念，来看看怎么才能修炼成“投金高手”：

1. 市场永远是对的。投资市场上流行这样一句话：市场永远是对的。越聪明的人，越容

易自以为是，投资者犯的最大错误往往就是固执己见，在市场面前不肯认输，不肯止损。请记住，市场价格已经包含了一切的市场信息，按市场的信息来决定行动计划，顺势而为，这才是市场的长存之道。

2. 对市场焦点的把握一般情况下，都是某一个市场的焦点决定市场中线的走势方向，同时市场也会不断地寻找变化关注的焦点来作为炒作的材料。以2005年2月份的朝鲜和伊朗的核问题使国际局势紧张为例，金价受其影响，在一个月内从410美元迅速上扬到447美元的高点。后随着美国的让步，紧张的气氛才开始逐渐缓和。之后召开的美联储议息会议又转化了市场的焦点，此次会议强调了美国通胀压力有恶化风险，金价随之从447美元滑落。

2005年三四月份中，一系列的美元经济指标显示高油价及利率上升已打击制造业，并使消费信心恶化，市场对美国经济降温的忧虑逐渐占据主导地位，一直处于盘整阶段的金价从牛皮中突围上扬至437美元。到5月初，随着美国贸易赤字、非农就业数据、零售销售表现强劲，经济降温的担心持续，基金多头陆续止损离市，金价也再度从437美元滑落。5月中旬之后发生的欧盟宪法公投，使市场的目光转向此焦点，在公投失利引发欧洲政治危机的情况下，欧元价格拾级而下，同时金价也创出了413美元的年内第二低点。随着2006年6月伊朗核问题进入谈判阶段，中东局势的暂时平缓，金属和原油也都出现高位回落。当之前的所有热点因素重归平静的时候，美元又成为影响黄金走势的新的热点因素。

从上述事例可看出，市场在不断变换关注的焦点，决定金价在相应阶段的方向性的走势。当然市场焦点的转换不可能有一个明显的分界线，只是在不知不觉当中完成的，只有通过关注市场舆论和相关信息才能做出市场走势的推断，而且不排除有推断错误的可能。

3. 尽量使利润延续缺乏胆量的投资者，在开盘买入之后，一见有赢利，就立刻平盘收钱。虽然这能在一定程度上避免风险，但是却会失去进一步获利的可能。进入金市投资，人们最主要的目的就是为赚钱，有经验的投资者，如果认为市场趋势会朝着对他有利的方向发展，会耐着性子，根据自己对价格走势的判断，确定准确的平仓时间，使利润延续。

4. 要学会建立头寸，斩仓和获利。入市建立头寸的良好时机在于，无论下跌行程中的盘局还是上升行程中的盘局，一旦盘局结束突破支撑线或破阻力，市价就会破关而下或上，呈突进式前进的时候。赢利的前提是选择适当的金价水平以及时机建立头寸。如果入市的时机不当，就容易发生亏损。相反，如果盘局属长期关口，突破盘局时所建立的头寸，必获大利。

获利，就是在敞口之后，价格已朝着对自己有利的方向发展，平盘可获赢利。掌握获利的时机非常重要，卖出太早，获利不多，卖出太晚，可能延误了时机，金价走势发生逆转，赢利不成反而亏损。

斩仓是金融投资者必须首先学会的本领。斩仓是在建立头寸后，突遇金价下跌时，为防亏损过多而采取的平仓止损措施。一斩仓，亏损便成为现实。未斩仓，亏损仍然是名义上的。从经验上讲，任何侥幸求胜、等待价格回升或不服输的情绪，都会妨碍斩仓的决心，会给投资者造成精神压力。如果不斩又有招致严重亏损的可能，所以，该斩即斩，必须严格遵守。

5. 小心大跌后的反弹和急升后的调整。在金融市场上，价格不会一条直线地持续下跌或一条直线地持续上升，因为升得过急总会调整，跌得过猛也会反弹。当然，反弹或调整的幅

家庭投资理财一本通

度比较复杂，不是很容易掌握。当上帝关上一扇门的时候就打开了一扇窗。更大的机会总是潜藏在虚掩的一扇门中。有策略地进攻市场比起无头苍蝇式的瞎闯好得多。

黄金投资的风险及应对

风险在本书中可谓是老生常谈了，在此我们不做过多的赘述，来说一说黄金投资如何规避风险。因为黄金投资在市场、流动性、信用、操作、结算等上面都有风险。所以主要针对这几方面谈一下黄金投资的风险特性。

1. 投资风险的广泛性在黄金投资市场中，从投资研究、行情分析、投资决策，投资方案、资金管理、账户安全、风险控制、不可抗拒因素导致的风险等，黄金投资的各个环节几乎都存在风险，因此具有广泛性。

2. 投资风险的可预见性黄金市场价格是由黄金现货供求关系、美元汇率、国际政局、全球通胀压力、全球油价、全球经济增长、各国央行黄金储备增减、黄金交易商买卖等多种力量平衡的结果。所以虽然不能对其投资风险进行主观控制，但却可以根据性质可预见。这一点只要投资者对影响黄金价格的因素进行详细而有效地分析即可得。

3. 投资风险的相对性。黄金投资的风险是相对于投资者选择的投资品种而言的，投资黄金现货和期货的结果是截然不同的。前者风险小，但收益低；而后者风险大，但收益很高。所以风险不可一概而论，它有很强的相对性。黄金价格的剧烈波动，也使一些投资者开始考虑如何能既不承担亏损的风险，又能分享黄金市场的高收益。最低限度地说，投资者投资与黄金挂钩的理财产品，不失为一种较理想的选择。这些产品一般都有保本承诺，投资者购买这样的理财产品，既可实现保本，又可根据自己对黄金市场的判断进行选择，获得预期收益。

4. 投资风险的可变性。由于影响黄金价格的因素在不断地发生变化，所以对投资者的资金造成亏损或赢利的影响，并且有可能出现亏损和赢利的反复变化而具有很强的可变性。和其他投资市场一样，在黄金投资市场，如果没有风险管理意识，就会使资金处于危险的境地，甚至失去赢利的机会。既然投资风险会根据客户资金的盈亏减小或增大，所以这种风险即使不会完全消失也可以有小规避。只要对其采取合理的风险管理方式，就可合理有效地调配资金，把损失降到最低。最终将风险最小化，创造更多的获利机会。

5. 投资风险存在的客观性。投资风险是由不确定的因素作用而形成的，而这些不确定因素是客观存在的，所以说其具有客观性，是因为它不受主观的控制，不会因为投资者的主观意愿而消逝。单独投资者不控制所有投资环节，更无法预期到未来影响黄金价格因素的变化，因此投资的风险性客观存在。

那么，了解了风险的特点，有了风险意识，怎样做才能真正的降低黄金投资的风险？以下几种方式可供借鉴。

1. 多元化投资。多元化投资也是我们常提到的规避、分散风险的办法。因为风险有系统性风险和非系统风险组成，从市场的角度来看，外部的、不可控制的、宏观的风险，如通货膨胀、利率、战争冲突、现行汇率等这些是投资者无法回避的因素是系统风险，是所有投资者共同面临的风险，也是单个主体无法通过分散化投资消除的。所以能消除的只是非系统风

险，是投资者自身产生的、有个体差异的风险。此类风险就可通过多元化投资来降低，从而也就降低了组合的整体风险。分散的方法要根据炒金种类的不同而不同对待。对于黄金投资市场，如果投资者对未来金价走势抱有信心，可以随着金价的下跌而采用越跌越买的方法，不断降低黄金的买入成本，等金价上升后再获利卖出。如果是炒“纸黄金”的话，投资专家建议采取短期小额交易的方式分批介入，如每次只买进10克，只要有一点利差就出手，这种方法虽然有些保守，却很适合新手操作。

2. 采用套期保值进行对冲。套期保值指的是：购买两种收益率波动的相关系数为负的资产的投资行为。例如：投资者卖出（或买入）与现货市场交易数量相等、方向相反的同种商品的期货合约。这样，无论现货供应市场价格怎么波动，即使另一个在一个市场上亏损的同时最终总有一个能取得市场赢利的目的。这样也可以做到规避包括系统风险在内的全部风险。

3. 对自身制度建立风险控制流程。由于投资者自身因素产生的风险，如财务风险、内部控制风险、经营风险等。这些是由于人员和制度管理不完善引起的，所以建立相应的系统风险控制制度、完善管理流程，对防范人为因素造成的风险具有重要的意义。

4. 树立良好的投资心态理性操作是投资中的关键。做任何事情都必须拥有一个理性的的心态，投资也不例外。心态理性，思路才会清晰，面对行情的波动才能够从容客观地看待和分析，减少慌乱情绪带来的盲目操作，降低投资的风险率。风险就跟误差一样是不可能不存在的。面对风险我们只能规避，将风险最小化。如果你没有做好承受风险的准备，那就离开吧，因为世界上不会有毫无坎坷的成功。

实物黄金的投资方法与技巧

不同品种的黄金理财工具，其收益与风险是不同的。实物黄金的买卖要支付检验费和保管费等，成本略高；纸黄金的交易形式类似于期货、股票，对于这类虚拟价值的理财工具，黄金投资者要明确交易时间、交易方式和交易细则。

一、直接购买投资性金条

投资金条的优点首先是其加工费低廉，包括的各种附加支出也不高，在全世界范围内标准化金条都可以方便地买卖。其次，世界大多数国家和地区对黄金交易都不征交易税。再次，黄金是全球24小时连续报价，无论你在哪里都可以及时得到黄金的报价。投资黄金最合适的品种之一是投资性金条，但这并不包括市场中常见的“饰品性金条”即纪念性金条、贺岁金条等，不光它们的售价远高于国际黄金市场价格，而且回售相当麻烦，兑现时还将打较大折扣。所以投资者投资金条之前要先学会识别“饰品性金条”和“投资性金条”。

二、投资性金条通常有两个主要特征

1. 金条价格与国际黄金市场价格相当接近（只有因加工费、成色、汇率等原因不可能完全一致）。

2. 投资者购买回来的金条能很方便地再次出售兑现。投资性金条的交易方式是由黄金坐市商提出卖出价与买入价。黄金坐市商在同一时间报出的卖出价和买入价越接近投资者投入的交易成本就越低。

金 家庭投资理财一本通

如果投资者闲置资金充足，但日常工作忙碌，没有足够的闲余时间关注世界黄金的价格波动，不愿意也无精力追求短期价差的利润，投资实物黄金就是最好的选择。购买金条后，就可将其存入银行的保险箱中，做长期投资。但应注意的是一定要确认购买的是投资性金条，而不是“饰品性金条”。一般的工艺性首饰类金条只适合用做收藏，而投资性金条才是投资实物黄金的最好选择。

在我国，实物黄金是黄金交易市场上较为活跃的投资产品。对于一般的投资者来说，黄金投资选择实物金更实在。投资者可以通过以下不同渠道进行实物黄金的投资：

金店：人们购买黄金产品的一般渠道都是在金店。但是一般金店里出售的黄金更偏重于它的收藏价值而非投资价值。因为金饰在很大程度上已经是实用性商品，购买黄金饰品只是比较传统的投资方式，其买入和卖出的价格相距也较大，所以投资意义不大。

银行：银行是投资者进行黄金投资的渠道之一。目前，上海金交所对个人的黄金业务就主要通过银行来代理。在银行可以购买到的实物黄金包括金币、标准金条等产品。如农行的“招金”、中行的“奥运金”，中国人民银行的“熊猫金币”，（也是一种货币形式），即使黄金再贬值也会有相当的价值，因黄金的投资风险相对较小。

黄金延迟交收业务平台投资黄金：该投资渠道是时下较为流行的一种投资渠道。黄金延迟交收指：投资者在按即时价格买卖标准金条后，可延迟到第二个工作日后或延迟至任何一个工作日再进行实物交收的一种现货黄金交易模式。如“黄金道”平台推出的 HBI（黄金俱乐部）的黄金标准金就是目前国内“投资性金条”的一种，“黄金道”兼顾了银行里的纸黄金和实物金的两种优势，它的人民币报价系统与国际黄金市场的同步，投资者既可以通过黄金道平台购买其实物金条，又可以通过延迟交收机制进行“低买高卖”，利用黄金价格的波动赢利，对于黄金投资者来说这无疑是非常好的投资工具。

三、黄金首饰投资

目前我国国内可以方便投资的黄金投资品种还非常少，又因为投资渠道较为狭窄，就造成了社会民众对黄金知识的匮乏。有的人迫切想投资黄金，却存在不少的黄金认识误区，为此有必要先掌握以下知识。

在国内我们经常看到的黄金最多的就是黄金饰品。但因其黄金饰品受附加费用的影响，并不是一个好的投资品种。购买金饰品应把饰品看作对个人的形象装扮或馈赠亲友的礼品，不能与投资相提并论。

按照黄金和其他金属成分的构成，黄金制品可分成包裹金制品、纯金制品和合金（K金）制品三大类别。

虽然目前国内黄金市场需求量大，但其价格还是会跟着国际市场的变化而变化。因此，黄金投资者和收藏爱好者要注意国际市场动向，时刻调整交易策略。

四、金银纪念币投资

中国自 1979 年发行现代金银纪念币以来，不仅为国内外收藏爱好者提供了大量的金银币收藏精品，而且还充分展现了中国现代金银币的风采和新中国在各领域所取得的成就，而中华民族悠久灿烂的古代文明也在现代金银币上得到完美的体现。但目前国内所有金银纪念币的销价相对金银原材料的溢价水平都很高，因此并不适合长线投资。金银币的特点是工艺

设计水准高、发行量较少、图案精美丰富，因而具有较高的艺术品特征。

投资金银币的具体操作过程中要遵循以下原则：

1. 顺势而为。金银纪念币行情的涨跌起伏变化也是与其他投资产品的市场行情相同的，其行情运行趋势也可以分为牛市和熊市两阶段。大的行情趋势实际上已经表明了各种对市场不利或者有利的因素。一旦投资市场行情的运行趋势形成，就不会轻易改变，所以操作者只有看清行情大的运行趋势并且能够顺大势而为，所承受的市场风险就小，其投资成功的概率就高。

2. 投资、投机相结合。对一般投资者而言，单纯的投资操作投资获利不多，时间成本较大，可以减少市场风险。而纯粹的投机性操作，虽然可能踏准了牛市的步伐，会一夜暴富，但是暴涨暴跌的行情也毕竟是难以把握的。所以，最理想的操作思路和操作手法就应该是投机、投资相结合，并且以投资为主投机为辅的手段，相辅相成进行投资。

3. 重点研究精品。经常可以看到在钱币市场上，有些金银纪念币刚面市时价格很高，随后却一路下跌；也有些品种虽然在市场行情处于熊市时上市，上市时价格也不高，但随后的市场价格却不断上涨。尽管这些投资品种价格短时间里高低变化受到诸多因素的影响，但其长期价格走向还是由其真正内在的价值决定的，如制造、题材、发行时间长短、发行量等综合因素。

4. 资金的使用安全。任何投资市场都存在可避免的非系统风险和不可避免的系统风险，所以钱币投资者也应该有风险意识。并学会采取一定的投资组合来回避市场风险，有效的抵御资产大幅缩水，令资产增值。

投资金银币，还要注意以下几点：

1. 要区分清楚金银币和金银章。金银纪念币和金银纪念章最主要和最明显的区别就是金银纪念章没有面额而金银纪念币具有面额；同样题材、同样规格的币和章，其市场价格也不同，一般来说金银纪念章的市场价格要远低于金银纪念币的市场价格。其中，有没有面额说明了两个问题。一是是否为国家的法定货币；二是说明了纪念币的权威性高于纪念章的权威性，原因是具有面额的法定货币只能由中国人民银行发行。所以使金银纪念币的权威性达到最高。

2. 要区分清楚金银纪念币和金银投资币。金银币纪念币顾名思义，是具有明确纪念主题的、限量发行的、设计制造比较精湛的、升水比较高的贵金属币。而金银投资币是世界黄金非货币化以后，专门用于黄金投资的法定货币，是一种在货币领域存在的重要形式。其主要特点为发行机构在金价的基础上加较低升水溢价发行，以易于投资和收售，每年的金银币图案可以不更换，发行量也不限，质量也为普制。

买金银纪念币的时候首先要注意它是否有证书。金银纪念币基本上都附有中国人民银行行长签名的证书，买卖的时候如果缺少证书就得当心了。其次，从投资的角度分析，由于金银纪念币是实物投资，所以其品相非常重要，如果品相因为保存不当而变差，就会导致在出售时被杀价。

黄金投资不仅是世界上税务负担最轻的投资项目，而且是抵御通货膨胀最好的投资产品，其理所当然的成为了财产保值的最佳投资选择。

纸黄金的投资方法与技巧

炒做纸黄金对投资者的投资能力提出了更高的要求，投资者必须明确各种有关的知识，积累更多的经验，才能赚取更多的财富。

对于有“炒金”意愿的投资者来说，纸黄金的交易更为简单便利，因为与实物黄金相比，纸黄金全过程不发生交收和实金提取的二次清算交割行为，从而避免了黄金交易中的重量检测、成色鉴定等手续，就节省了黄金实物交割的操作过程。目前国内主要的纸黄金理财产品有四种：工行的“金行家”、中行的“黄金宝”、中信银行的“汇金宝”以及建行的“账户金”。但这四家银行的纸黄金业务也有一定的差别。

首先是交易时间的差别：一般来说，银行的交易时间开放得越长越好，这样就可以方便投资者随时根据金价的变动进行交易。在这方面，工行“金行家”、中信“汇金宝”是24小时不停盘，而建行“账户金”、中行“黄金宝”每日有1到2小时的停盘时间；在开盘时间上，其他银行都是周一早07:00至周六早04:00。只有中行是周一早08:00至周六早02:30。

其次是交易点差：纸黄金的投资回报就是用金价差减去银行的交易点差。因此，选择低的交易点差可以让投资者的收益率更高。建行“账户金”和中信银行“汇金宝”采用单边点差，而中行“黄金宝”和工行“金行家”采用双边点差。并且，在建行和中行投资纸黄金，单笔交易达到一定克数，还可享受大额点差优惠。

最后是报价方式：一般采用两种方式：按国际金价报价和按国内金价报价。在报价上，中信银行“汇金宝”则以国际金价为准；建行“账户金”直接采用了依据上海金交所的AU99.95和AL99.99的实时报价为基准的报价方式；中行“黄金宝”的报价参考国际金融市场黄金报价，通过即时汇率折算成人民币报价而来；而工行“金行家”则把美元和人民币分开，综合采用了按国际金价报价和国内金价报价。

投资纸黄金需要注意以下几点：

首先，投资者要有目标。通常从时间上人们投资黄金可分为长期、短期和中期投资；从获利要求上可分为增值和保值；从操作手法上可分为投机和投资。上述因素再结合黄金价格的波动和个人投资的风格，家庭可供使用的资金、黄金品种的熟悉程度和个人对黄金价格等，就可以基本确定自己的黄金投资目标了。

其次，不同时间段投资标的侧重点，不同的风险控制要求和投资目标，也会影响黄金在家庭投资组合中的比例。对于普通家庭而言，通常情况下黄金占整个家庭的比例最好不要超过10%。只有在黄金预期会大涨的前提条件下，可以适当提高这个比例。如现金、证券、房产等大部分资产价格就往往与黄金价格背道而驰。合理的调整各种投资产品所占的比例，能更有效地规避风险，获得最大赢利。

再次，信息准备。个人炒金者首选的炒金工具是“纸黄金”。影响“纸黄金”价格的涨跌因素非常多，但重要的还是信息因素。全球范围黄金市场的交易时间都是24小时不间断的，决定了投资者对于信息的要求把握必须及时。目前，可供投资者获取与黄金相关信息的渠道也越来越多，除了银行网点外，不少财经类杂志、报纸、各网站都有相关的信息。

最后，要明确黄金投资和黄金储藏是两回事，盲目进入投资市场一样会深度套牢。因此，投资者在防范市场风险的同时，对自身权益的保护和交易的完成是相当重要的。炒作纸

黄金对投资者的投资能力提出了更高的要求，投资市场就是使有经验的人获得更多的金钱，有金钱的人获得更多经验的地方！只有投入到这个广大的黄金投资海洋中，投资者才能赚取更多的财富。

黄金期权的五大投资策略

黄金期权具有风险确定和收益“无限化”的特性，因它的这个特性而吸引了大量的投资者。很多投资者不仅能在黄金市场价格下跌时维持所持的黄金头寸，还能把自己放在准备迎接价格大变动的位置上。尽管还不知道市场价格是要涨还是要跌，但他们可以通过做黄金期权组合，进行有效的高风险、高收益的投资。以下是黄金期权的五大投资策略：

1. 买入看涨期权。是黄金期权交易里最基本的交易策略之一，期权所有者对一手黄金看涨期权只拥有权利，而无需承担义务。当黄金价格上涨的幅度高于看涨期权的折平价格时将给投资者带来无限赢利的可能。买入看涨期权的风险，仅局限于买入该看涨期权的价钱和佣金上。所以，投资者为避免风险就可以放弃行使期权，虽然中国国内的黄金期权都是仅在到期日才能行使的欧式期权，但在到期日前，期权价格也会随着价格的变动而波动，投资者可随时将期权。卖出对冲，其受到的最大损失也仅为期权费。

2. 卖出看涨期权。卖出看涨期权是指卖出者获得权利金，若买入看涨期权者执行合约，卖出方必须以特定价格向期权买入方卖出一定数量的某种特定商品。看涨期权卖出方往往预期市场价格将下跌。这一期权交易策略要将资本保全放在首位，而将投资的期望回报置于次要地位。因此卖出看涨期权是一种谨慎和保守的交易策略。

卖出看涨期权还有两个特点，第一个是收益的确定；第二个是流动性风险。

1. 收益确定性：即期权费收入。是投资者一旦建立头寸，就能够准确计算出投资回报的少数投资方式之一。

2. 流动性风险。由于卖出期权需将头寸冻结，所以无论金价下跌到什么程度，投资者都无法将头寸平仓，只能承担其不断下跌的风险。目前在世界范围来看，只有海外市场的投资者可以无须质押黄金头寸就可卖出看涨期权，当然，这一权利的行使也是要承担相应的风险的。而中国内地的投资者就只能在期权到期日解冻头寸，要想在金价不断下跌时止损，唯一的办法是再买回看涨期权做对冲。

3. 卖出看跌期权。实际交易中，卖出看跌期权可以让投资者以确定的价格建仓，同时获得权利金。相对于等待金价回落再买入的策略更占成本上的优势。

卖出看跌期权的一方需要承担的义务是：按照约定的价格向期权买入方买入一定数量的黄金。以中行的“黄金宝”为例：若客户要卖出手中的黄金看跌期权，那么客户账户内的美元就会被银行冻结，客户的存折或美元存单也将被质押。等到期权到期被行使时，客户账户上的美元才会按行价兑换成纸黄金；如果未被行使，则客户账户内的美元继续解冻，只归还客户的存单或存折。

卖出看跌期权的缺点是缺少了市场状况变化时改变交易计划的灵活性。当然，投资者也可以通过买回相应的看跌期权作为对冲。

4. 买入看跌期权。买入看跌期权是指购买者支付权利金，获得以特定价格向期权出售者

金 家庭投资理财一本通

卖出一定数量的某种特定商品的权利。看跌期权买入者往往预期市场价格将下跌。其原理适用于已经明确趋势判断的市场状况。如：在金价做出跌破前，尽管我们不能准确定位趋势方向，但我们可以确定任何一个方向的跌破都将造就一轮趋势行情。因此，我们可以买入一份看跌期权，实际上相当于确立了一个最低的卖价，金价从任何一个方向大幅波动都将能带来可观的收益。

5. 跨式期权。所谓的跨式期权是一种非常普遍的组合期权投资策略，是指投资人以相同的执行价格同时购买或卖出相同的到期日相同标的资产的看涨期权和看跌期权。

通常情况下，金价将大幅上扬时投资者买入看涨期权，金价将显著下跌时就买入看跌期权。但有时市场经过长时间的盘整后很难让人判断最终是上涨还是下跌，此时，投资者就可以同时等量地买入协定价格相同、到期日相同的看涨期权和看跌期权，左右开弓。无论是上涨还是下跌，总会有一种期权处于实值状态，因此，这种组合期权投资策略等于为买方提供了一个双向保险。

“投资的成功是建立在已有的知识和经验基础上的”。前人的经验使我们少走了很多的弯路，与其自己去碰壁积累经验，不如努力学习前人的实战经验。

黄金投资风险及技巧

我们应该了解黄金它是属于比较活跃的金属，在上升的同时，也就意味着即将下降。假如购买黄金只是为了收藏，则就不适宜大量买进，因为人们收藏黄金并不能为自己带来利息。

通常来说实物黄金的价值是财富储藏和资本保值。因为必须要承担很大的风险，因此在购买金条及其他实金产品的投资者就根本不可能根据金价的波动，通过黄金买卖来赚钱。可是黄金投资的基本属性还是存在的——黄金无论过了多少年还是原来的样子，可以再把它出售，重新变成货币。

而炒卖实物黄金也同样蕴藏着巨大的公司信用风险。由于目前的火爆行情从而带来了巨大市场，出售金条、实物黄金产品的公司也就慢慢开始变得多起来。所以一定要擦亮自己的眼睛，最好选择银行等信用较好的机构进行炒金业务，以避免不必要的损失。

一、快进快出难获利

其实所谓的“闲钱买黄金”，同样作为非专业的普通投资者，想要通过快进快出的方法来炒金获利，可能会以失望告终。一方面是因为投资黄金需要具备相当的分析能力；另一方面是与股票、外汇等相比，金价变化较为温和，鲜有大起大落的情形。

而投资黄金和投资别的股票、债券等却有着很大的不同，也并不是一朝一夕就可以完成交易的。假如你想要一夜暴富的话，奉劝你不要选择投资黄金，因为它不可能实现你快进快出的愿望。

二、炒金收藏一定要分清

通常来说一个黄金品种的投资价值要从定价体系、交易方式、流动性、交易费用、加工费等多方面考察。如同贺岁金条一年发行一次，都有当年的生肖，发行数量有限，增值的可能性也就比较大，但是变现的手续费也高，偏重收藏的人选择贺岁金条比较适宜。

因此要把炒金和收藏分清楚，对于不同的黄金来说，其收藏价值和收益情况是有很大的区别的，我们对此应该多加注意。

三、谨慎操作防风险

我们都知道进入投资市场要学会的第一个本领就是谨慎，因为投资市场处处暗藏危机，但是稍有不慎就有可能损失惨重。事实上对于投资黄金而言，这一条也是非常重要的。黄金不能带来利息，国内金价会随着国际金价的涨跌而出现较大波动。

四、介入时机一定要有讲究

除了美元价格、原油价格、国际政治形势之外，通常影响着黄金价格走势的因素还有很多很多，比如说欧美主要国家的利率和货币政策、各国央行对黄金储备的增减、黄金开采成本的升降、工业和饰品用金的增减等，都会对国际市场上的黄金价格产生影响。因为最低点可遇而不可求，所以我们建议在黄金价格相对平稳或走低的时候“吃进”为好。

由上就可以得知，对于投资黄金来说，介入的时机也是非常重要的。介入的时机不对或者不恰当，会大大影响你的收益；相反，可能会给你带来很大的意外惊喜。

五、投资比例不宜过高

黄金属于中长线的投资工具，所以作为投资人一定要有长期投资收藏的心理准备，不要过多去看短期走势，更不要存在侥幸的心理。在投资过程当中，当金价已上涨不少的时候，投资人对是否应该大量购买或马上“抢进”必须三思而行。同时也必须要看到，即使黄金具有长期抵御风险的特征，但是相对应的是其投资回报率也较低。所以说，黄金投资在个人投资组合中所占比例也就不宜太高。

所以说投资比例过高的话，就会使你得不到意想中的高收益，还会加重你对投资市场的反感和恐惧。

黄金投资的三大种类

通常而言黄金投资可分为以下三大类：

1. 实物黄金，包括金条、金币、黄金饰品等；
2. 纸黄金，不直接给实物，而是给一张凭证，靠黄金价格的涨跌获取收益；
3. 期货黄金，它能做到黄金的套期保值。

事实上在我国，由于黄金期货还没有被批准，所以说，居民的投资渠道主要也就是实物黄金和“纸黄金”两大类。

其实纸黄金指的就是投资者按银行报价在账面上买、卖“虚拟”黄金获取差价的一种投资方式，作为现代黄金投资的一种主要形式，“纸黄金”具有一定的流通速度快、变现能力强、交易费用低、进入门槛低等特点。

而实物黄金则指的是个人通过银行柜台购买金块、金条等有纪念意义的实物黄金的交易方式，这其实就是一种类似于收藏的黄金投资方法，许多的人对此非常青睐。

“纸黄金”的投资分析

所谓“纸黄金”，其实就指的是黄金的纸上交易。投资者的买卖交易记录只会在个人预

家庭投资理财一本通

先开立的“黄金存折账户”上体现，而根本不需要进行实物金的提取，这样其实也就省去了黄金的运输、保管、检验、鉴定等步骤，其买入价与卖出价之间的差额要小于实金买卖的差价。

无论是投资“纸黄金”还是实物金，最终能否赢利还是要依赖于国际金价的走势。理财专家提醒，投资“纸黄金”都应该综合考虑影响价格的诸多因素，特别是要关注美元“风向标”。

其实我们应该知道黄金投资的收益可能远优于股票和债券等传统投资工具，但是也一定要注意市场风险，毕竟金价目前处于相对高位，尤其黄金是一个“慢热”投资品，不会像股票那样频繁涨跌，因此也不适于频繁买卖。

实物黄金投资分析

纪念金币由于带有纪念价值，或许就会被炒到一个较高的价格，但是同时投资者也将面临风险，一旦没有摸准行情，就有可能遭受较大损失。

首先我们要清楚黄金首饰保管难度较高。一旦出现损伤，其价值将出现大幅度的缩水。相比较来说，标准金条流动性较好，可在银行网点随时变现，它的报价每天两次根据国际市场波动而变动，投资相对便宜。

此外，投资标准金条的时候，也应该要注意风险，必须关注国际经济和政治局势，因为这些因素都会影响你手中黄金的价格波动。投资者在买卖金条时应该计算好投资成本，只有当黄金价格上涨了1.5元/克的时候才会有利润出现。

家庭黄金理财不适合投资首饰

我们都看到近期的黄金价格屡创新高。但是业内人士认为，目前国际黄金市场需求旺盛，供不应求的情况也不会在短期内改变。并且各种各样的指标长期显示为对金价的利多影响，黄金的长期走势如今也还是依然看好。如今随着国际黄金价格的不断上涨，我国国内市场的金价更是水涨船高。从而飙升的金价也就使黄金饰品受到消费者的热情追捧。但是家庭黄金投资要谨慎，不是很适合投资首饰。

黄金投资专家表示，实金投资适合长线投资者，而投资者也就必须具备战略性的眼光，无论其价格怎样变化，不急于变现，不急于盈利，而是长期持有，主要是作为保值和应急之用。对于进取型的投资者，特别是有外汇投资经验的人来说，选择纸黄金投资，则可以利用震荡行情进行“高抛低吸”。

可是目前由于人民币升值，给纸黄金投资者的收益带来了一定的影响。银行给纸黄金投资者的价格是以人民币计的，但是国际市场上的黄金价格却是以美元每盎司来计算的。事实上在国际金价不变的情况下，假如人民币升值，则纸黄金价格是下跌的。但这种影响短期来看并不明显，特别是现在黄金市场正处于大牛市，只有牛市见顶，金价长期不动或者回调的时候，这种汇率变化才值得关注。

对于家庭理财来说，黄金首饰的投资意义不大。因为黄金饰品都是经过加工的，商家一般在饰品的款式、工艺上已花费了成本，增加了附加值，因此变现损耗较大，保值功能相对减少，尤其不适宜作为家庭理财的主要投资产品。

如今，由于各国外汇储备体制的变化，各国的中央银行也都正在提高黄金储备比例。中、印等发展中国家珠宝需求的强劲增长，也使得黄金价格有了长期上涨的基础。而根据世界黄金协会的统计，全球的黄金需求量也已经连续六个季度增长，去年的第四季度以来需求也一直保持了两位数的增长。

与此同时，从黄金供应方面来看，由于供应下降，供求缺口较大。所以黄金的开采量也会因印尼、南非以及澳大利亚等地的产量骤降而下降。

如今又加上国际市场原油价格居高不下，从而也就加大了通货膨胀的可能。金融市场投机产品比如说石油、铜等不确定性增大，导致了黄金最有可能成为投机资金投机的新产品，从而也就扩大了黄金价格的波幅并助推黄金价格的上涨。事实上作为对冲通胀危险的最好的一种工具——黄金，大量的基金持仓是金价的强力支撑，预计未来仍然会有大量的基金停留在黄金市场上，对黄金的需求会进一步加大。

五大黄金理财定律

当今社会黄金投资作为一种金融保值品、资源品、消费品，无疑是在经济不稳定时期的最好的投资机会！本节就来为大家解读黄金五大理财定律：

定律一：凡是发现了可以让黄金为自己获利，并且使黄金像牧场羊群那样不断繁衍增值的英明主人，黄金也就将殷勤不懈且心甘情愿地为他努力工作。

黄金确实是一个乐意为你工作的奴仆，它总是渴望着在机会来临的时候替你多赚几倍的黄金回来。对每一个存有黄金的人来说，良好的投资机会便能使它发挥最有利可图的用处。其实随着时光的推移，这些黄金将以令人惊讶的方式神奇增加。因此，作为一个黄金投资者，首先就应该具备一定的知识能力和心理素质，这样才可以让黄金在自己的手里不断地增长和繁衍，这也意味着你手中的财富会越来越多。

定律二：凡是能够把全部所得的 1/10 或者更多的钱储存起来，留着为自己和家庭未来之用的人，黄金就将很乐意进入他的家门，而且快速地增加。

任何人只要是能够认真履行将收入所得的 1/10 储存起来，同时明智地进行投资，那么也就必将创造出可观的财富，确保了自己将来依然有所进账，并且进一步确保自己辞世后家人的生活无忧。事实上积攒的钱财愈多，那么源源不断流进来的钱财也就愈多。这便是第一条法则的魅力所在。它保证黄金将乐意进入这种人的家门，有些比较成功的人士的一生便已充分证明了这一点。

定律三：凡是在自己不熟悉的行业或者用途上进行投资，或者是在投资老手所不赞成的行业或用途上进行投资的人，黄金都将从他的身边悄悄地溜走。

对那些拥有黄金但却不会投资运用的人来说，很多的方法看起来都好像是有利可图。实际上这中间其实充满着让黄金遭受损失的极大风险。如果让智者和行家分析，他们必定可以判断出有些投资只有很小的获利性，有些投资会被套牢，还有一些投资者将会血本无归。所以说，没有理财经验的黄金主人若盲目信赖自己的判断力，把钱财投资在他不熟悉的生意或用途上，他通常会发现自己的判断愚蠢至极，从而最终赔掉了自己的财富。依照投资高手或智慧之人的忠告而进行投资的人，才是真正聪明的人。反之，自以为是、瞧不起别人的投资

家庭投资理财一本通

者是世界上愚蠢的人，到最后，黄金只会离开他们。

定律四：凡是能够谨慎保护黄金，且会运用和投资黄金的人，黄金就会牢牢地被攥在他的手里。

黄金总是会紧紧跟随随着审慎操持并守卫它们的主人，相反它们迅速逃离那些漫不经心的主人。向那些有理财智慧和经验丰富者寻求忠告的人，不但不会让自己的财富陷入任何的危险，还能够确保财富的安全和增值，并且享受着财富不断增加的满足感。足由此可见，黄金也同样是“挑选”主人的，凡是谨慎行事并且具有智慧的人就会引来越来越多的黄金向他靠拢；相反，假如你粗心大意、鲁莽行事的话，黄金会在很短的时间离你而去。

定律五：凡是能够将黄金强行运用在不可能获得的收益上，以及听从骗子诱人的建议，或者是盲目相信自己毫无经验以及天真的投资理念从而付出黄金的人，也就将使黄金一去不返。

其实初次拥有黄金的人，常常会遇到如同冒险故事一样迷人而又刺激的投资建议。通常这些建议就仿佛能赋予财富神奇的力量，似乎能够轻松赚进超乎常理的利润回报。但是务必要当心，有智慧的人都是非常清楚，每一个能让人一夜之间成为暴发户的投资计划，背后一定隐藏着危险。所以，投资者要一步一个脚印，不要盲目贪大、求大，这样会适得其反。

黄金投资的误区

我们都知道现在黄金炒得很热，金价也一直在攀升。很多人认为世界将会面临大贬值，因此他们都认为黄金应该继续升值。但是应该注意的是不管是什么样的投资它都同样存在着风险和误区，下面我们就来看一下黄金投资都有哪些传统的误区？

一、金饰是主流投资品

如今有很多的老百姓提到黄金投资，都不约而同地会联想到著名的黄金珠宝销售商场。通常在金价上涨的时候，很多的媒体也都会报道消费者购黄金的火爆情景。对于相当多的大众投资者来说，买金首饰就等于投资黄金。事实上这是一个投资误区。

严格地说，目前正规的黄金买卖交易当中，黄金饰品其实并非主流投资品种。因为在市场上黄金饰品需要变现出售的时候，通常按二手饰品估价，价格最高不超过新品的三分之二。如果出现了磨损或碰撞的痕迹，价格就会被压得更低。投资者买入价与卖出价之间往往相差巨大。

一位黄金行业资深人士曾经说过，消费者出售黄金饰品的时候，金商会提出一些看似“合理的要求”：比如说在被要求铸成标准金条，不足标准金条克数要由消费者贴钱铸；不是标准金条的成色，还须交纳一定的鉴定费等，但这其中暗藏“猫腻”，一定要小心。

二、长线投资

假如错误地认为长线持有黄金就能够抵御通货膨胀对个人资产的侵蚀，那么投资结果也就很有可能事与愿违。

投资者通常无法了解黄金开采、加工、消费等环节的情况，或者没有时间每天关注短期的黄金价格波动，因此多数投资者买入黄金就长线持有，希望实现资产的保值增值，抵御通胀的风险，但投资结果很可能事与愿违。

三、频繁交易

事实上那些非专业的普通投资者，如果想要通过快进快出的方法来炒金获利，有可能就会以失望而告终。投资黄金需要关注国际国内政治经济等大量的信息。并且要具备相当的分析能力，事实上这一点对于大多数的投资者来说要求似乎高了些。此外目前国内较多的纸黄金买卖手续费也是一笔不可忽视的费用，在一般的行情条件之下，如果想要在扣除这些费用后赚取价差几乎是不可能的。

所以说投资黄金，更好的选择其实就应该作为一种中长期的投资。当前黄金正处于一个大的上升周期中，即使在相对高位买进，甚至被套，其实也不是什么严重的问题。

投资者不适合把黄金作为主要长线投资品种一共有以下三个原因：

第一，从供求关系上来看，黄金开采的平均总成本也就在大约只有 260 美元每盎司，远远低于现在的年平均价格 600 美元每盎司。因为开采技术的发展，而黄金开发成本在过去 20 年以来持续下跌。事实上黄金的需求在表面上看起来非常强劲，但是实际上却主要是工业用金和首饰用金，其实在工业上可替代黄金的新材料不断被发现，而首饰用金的需求在黄金价格太高的时候会明显减少。同时现在各国央行手中持有的储备黄金数量也相当于世界黄金 13 年的产量。所以我们如果从供求的角度来看，黄金价格很难保持长期上涨势头。

第二，由于我国经济发展迅速，GDP 增长率高于美国二至四倍，所以长期通胀压力明显大于美国，然而国际黄金价格却是用美元标价，主要也就受美国通胀水平的影响。所以在我国使用黄金抵御通胀难度比国外还要大。

第三，我们从长期来看，黄金稳定的收益率几乎一直低于股市、债市、外汇市场、房地产业的收益，由于黄金本身不产生利息收入，而投资其他工具可获得股息、利息、租金等稳定收入，这些稳定的现金流入对长线投资收益会产生重大影响。我们来以美国 PowerShare 的外汇 ETF 的基金模型计算，该基金在过去十年炒外汇的年回报率是 11.48%，但其中仅仅外汇利息差异的收益就达到了 4.77%，这其实也就充分显示了长线投资品种有稳定现金流入时才可获得稳定高收益率。

炒金也要有一定的知识储备

知识储备对于投资黄金的人而言，是一个十分重要的素质，投资黄金者只有具备了丰富的知识储备，才可以放心地去投资黄金。

因为我们都知道黄金市场的开放程度介于外汇和股票之间，而炒金者既不能像外汇理财那样，一心往外看，主要关注国际政经的形势；更不能像炒股者那样，两耳不闻窗外事，只关心国内金融市场；事实上炒金者必须关注国际与国内金融市场两方面对于金价的影响因素，特别是美元的汇率变动以及开放中的国内黄金市场对于炒金政策的变革性的规定。

一、审慎选择投资的黄金品种

选择所投资的黄金品种是至关重要的，这是由于不同品种的黄金理财工具，其风险、收益比也是不同的。投资黄金主要分为实物交割的实金买卖和非实物交割的黄金凭证式买卖两种类型。而实物黄金的买卖要支付保管费和检验费等，成本会略高；黄金凭证式买卖俗称“纸黄金”，其交易形式也就同样类似于股票、期货这类虚拟价值的理财工具，炒金者须明确

家庭投资理财一本通

交易时间、交易方式和交易细则。实物黄金也分为很多种类，不同种类的黄金，其投资技巧也是不同的。

而作为那种纪念性质的金条金块，有些类似文物或纪念品，溢价幅度也相对比较高，而投资加工费用低廉的金条和金块可享受较好的变现性。投资纯金币的选择余地较大，兑现也就变得很方便，但是保管难度相当大。也能够投资在二级市场溢价通常较高的金银纪念币。所以我们依据个人爱好，个人也能够选择投资金饰品，但金饰品加上征税、制造商、批发零售商的利润，价格要超出金价许多。而且金饰品在日常生活的使用中会产生磨损，从而消耗价值。在选择黄金投资品种时，不同品种的这些优缺点和差异性都应当着重考虑。

二、做好心理准备

除了知识方面的储备，一定的心理准备对于投资黄金者来说也是必须要有的。因为投资市场并不是风平浪静的，常常会有一些风浪来历练我们。

黄金尽管是保值避险类理财工具，但既是投资理财工具，就有一定的风险，因此个人炒金者同样应该做好心理准备，即投资获利与风险的预期。在国际市场上，金价的变动是一条在大海上翻滚不定的波浪，它的起伏左右着我们的情绪和理财的决策，只有那些心理强健、跳出自我、在浪尖上舞蹈的人才是炒金的赢家，才是金融市场上的赢家。

三、要因因人而异

道理很简单，投资理财应密切结合自身的财务状况和理财风格。个人炒金的目的需要明确，你如果要投资黄金，那么意图是在短期内赚取价差，作为个人综合理财中风险较低的组成部分？还是意在对冲风险并长期保值增值呢？其实对于大多数非专业炒金者来说，后一目的占了大多数，因此用中长线眼光去炒作黄金可能更为合适。应看准金价趋势，选择一个合适的买入点进入金市，做中长线投资。

当然，不同状况的理财者总是会有不同的选择。闲钱较多的大富人家就能够选择投资实物黄金，充分地利用实物黄金的保值和避险功能，为个人家庭做好一定的黄金储备。而热衷于在金融市场上杀进杀出、投资获利的理财者可以选择黄金凭证式买卖，假如这类理财者可以较好地把握股市，那么将类似的技巧挪到金市上来，如果再花上一定的时间和精力加以关注、分析国际经济政治形势，就可以大胆进入纸黄金的交易市场了。熟悉邮品市场或收藏品市场的中老年投资者即艺术性理财者可以投资金银纪念币，其溢价程度和行情走势类似于邮品。那些爱好珠宝首饰的女性投资者其实也就可以选择投资金饰品，在玩玩奢侈品的同时也能达到理财的目的。

第十二章 理财新宠：实业投资

选择最熟悉的行业来投资

孙子曰：“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”战争如此，投资更是如此，都必须认真考察研究。投资是一种前瞻性的经营行为，对未来的不确定性，造成了投资的风险。因而我们将投资比作一把双刃剑，它在创造财富的同时也可以吞噬投资者的金钱和精力，陷投资者于投资失误的泥潭。就实业投资来说，业界就流行一句老话：不熟不做。意思是不轻易向自己不熟悉的产品或行业领域进军。俗话说“隔行如隔山”，对投资者来说完全不熟悉的行业是非常难做的，看着别人能赚钱的行业，自己做就见得能顺利赚钱。每个行业都有其独特的门道，所以最好不要盲目投资于此，别听着别人说得天花乱坠，自己就去做冤大头了。因此要投资就涉足于自己有经验的，相对熟悉的行业，以免介入进来的时候遭遇障碍还一头雾水。

让我们来看看现任香港锦兴集团总裁翁锦通的成功事例。

1957年，翁锦通在自己40岁生日那天踏上了香港土地，当时是1957年，身上只有4港元的翁锦通目标只是找一份工作。翁锦通在后来的经营中，原则是“不熟不做”。1962年开始自己创业，从自己熟悉的潮汕抽纱做起，他自信自己对抽纱积累有数十年的经验，对于抽纱行业的经营管理有绝对的把握，对于抽纱任何细微技术性问题的了如指掌。他办起了“锦兴绣花台布公司”和“香港机绣床布厂”。从此，翁锦通在抽纱工艺领域稳扎稳打，不断拓展，逐步建立起他的“抽纱王国”。从香港到中东、美国、欧洲等地市场都有他的抽纱工艺品。他的锦兴绣花台布公司在香港、美国、意大利、加拿大等地都设有分公司，发展成为销售网络遍布全球的“锦兴集团”。后来，翁锦通为自己的创业总结了四条经验：其一是要绝对内行，才可能得到业精于勤，才能成其专长专业；其二是要有勤奋的精神和坚韧的毅力，不辞劳苦而百折不挠，脚踏实地，以信立足；其三是计划要缜密，处事要周祥。不可轻举妄动，意气用事；其四是要品行端方，要干实业，而勿投机；要近正经商人，勿近狡商市侩。

常言道：隔行如隔山。每个行业都有自己的核心内容，不管做什么生意，越是本行业专家，越是有优势。看到别人做的生意是赚钱，自己就跟着入行，执著于自己不懂的生意场上，往往是钱财和精力两失，重者血本无归。所以建议大家在选择生意行业的时候，一定要找一个自己懂的行业，不要在自己不熟悉不了解的市场中较劲。俗话说：“内行赚外行的钱”，任一个行业，都有自己的一套东西；每一种生意，也都有自己的特点。要想更早的成功就选择自己熟悉的行业。

选择项目投资要有七大基础

干什么事情都要有基础，掌握了关键基础，就迈出了成功的第一步。无论是个人还是公司投资，选择的投资项目一定要具备某些基础。这些需要具备的基础不仅仅包括人们常想到的资金，还包括其他方面的基础条件，只有综合考虑才能做好投资。做好投资包括如下七个基础：

1. 市场的供求关系投资的目的是为了资本的增值，增值是由市场的供求关系完成的，投资者不等同于政府——可以完全不考虑增值。为了资本的增值，投资者必须在确定投资项目前调查市场的实际供求情况，并正确预计投资项目的未来走势。这是确定投资项目的前提。

2. 资金即人们通常认为的用于投资的本金数量，有钱才能投资，这是投资的一大“经典”看法。其实有时候，投资并不完全局限于钱，它也可以演变成不同的投资形式，如技术跟头脑。有的人即使有了钱也干不成大事，那是因为他没有投资的头脑，所以说钱的作用也是有限的。如何用有限的钱去开创出无限的发展未来，才是投资的关键。

3. 21 世纪科技发展靠人才，有了人才，钱才能发挥它应有的作用。商品经济时代的竞争非常残酷，人力资源在资金基础形成之后几乎就成为投资成功与否的决定因素。

4. 科学技术是项目的生命，投资项目或多或少的会涉及技术能力的问题，小到开个小饭馆，大到投资一个企业，都需要有技术基础作为后盾。至于要投资的项目是高科技的项目，那么技术基础就是它的生命。

5. 国内政治经济大环境。俗话说顺者生逆者亡，投资一个项目也是如此。国家出台的方针政策，社会经济发展的趋势，这些大环境都是一个项目实施的基础保障。顺应时代发展的潮流，与时俱进，开拓创新才能顺利地打拼出一片天下。

6. 国际经济发展状况基础。牛顿说：“我之所以成功是因为我站在巨人的肩膀上。”投资者对国际经济发展状况的关注，不仅决定了依赖出口型产品的项目的存亡，也是任何一个项目投资需要依赖的，只有立足国际化视野，才能从大局上把握项目投资的方向。

7. 公共关系。有人的地方就有人情，人情既是一种俗不可耐的存在，又是一种亲切可爱的寄托。公众关系学家莱斯·布吉林说过：“一个人事业成功的三个要素，一是公共关系；二是机遇；三是忍耐。”中国也有句老话叫“天时地利人和”。可见公共关系是事业成功不可或缺的要素，没有良好的公共关系，投资者不但很少得到社会的支持和帮助，甚至会将处处碰壁，受到排斥和打击。

选择投资项目的四个原则

成功就像靠“冰棍”起家的蒙牛；靠卖矿泉水创业的农夫山泉；靠方便面屹立的华龙企业。“三十六行行行出状元”，成功的实业投资方式有很多，只有适合自己的才是最好的。

找到一个好的投资项目等于一只脚已经迈进了成功的大门，选择投资项目有四个原则，可以为我们起到指引的作用。

1. 要有风险意识。风险这个话题是老生常谈了，在选择投资项目时不要光想着赚钱，还要想着怎样做不会赔钱。要有风险意识，规避风险，使收益最大化。

2. 确定你的最大风险承受底线。如果你现在的投资资本是100万，其中的50万是借来的，那么，实际上，你的风险承受底线最大就是50万，而不是100万。甚至要考虑将其缩减至30万至40万的范围，因为你生存也是要花费的，不能将家底都投进去。在这个基础上，你的投资目标才会更明确，投资时才会更谨慎。

3. 高科技是多数人失败少数人成功的投资项目。有的人投资总爱选择高科技项目，其实，高科技项目并不是投资的唯一优选。细观国内的一些成功项目，往往是一些大家并不认为“高科技”的项目得到了长远的发展。

4. 资本大的时候创造市场。如果是二次投资，或者可以一次性筹到比较多的投资资本，可以不必跟风，这就要自己来创造市场，把潜在的市场由投资者自己开发出来，以此获得超常的利润回报。总而言之，选择投资项目要因人而异、因时而异、因地制宜。如果不这样做的话，即使找到的项目是座金山，也会在自己不会投资的手中变成土山。理念到位了，还要有行动，世界上只存在脚踏实地的结果，项目选择固然重要，但要想成功努力是必不可缺少的。

实业投资时要避开的五大误区

创业本来就很艰苦了，避开那些不必要的误区，降低风险，可以使企业的生命力更加长久。

在做决定进行实业投资之前，一定要考虑市场需求，细致分析自己的资金状况，投资项目、技术、人力等条件，以回避投资的误区，减少投资的风险。

1. 过度相信他人，不亲自进行市场调查。市场的真相只存在于实践中，并不是从他人口中得来的，如果你觉得自己已从所谓的专家或是信任的亲友口中得来了，无须再对市场进行调查了，那么，你错了，因为实践是检验真理的唯一果实，不亲自尝一尝梨子的滋味的人永远不知道梨子是什么味的。

2. 投资规模过大，资产负债比率过高。在市场经济势头发展强劲的时候，人们往往过于乐观而忽视风险，致使投资规模过大，或是负债比率过高。一旦形成投资泡沫，市场的风吹草动都会使泡沫迅速破灭，投资者就会陷入危局和困境。因此，投资者应从风险与收益平衡的角度考虑其投资导向，选择合适的投资项目，进行符合投资规模的投资。最好是在具体投资中将资金分批次、分阶段投入。避免一次性投入，风险发生，满盘皆输。

3. 投资项目过于单一虽然说专一是好的可取的，但是投资项目过于单一也就将风险高度集中了。风险一旦发生，就会以几倍的效果放大，就可能使投资者多年积累起来的财富毁于一旦。如果由多种项目构成投资组合，就可以大大降低风险。作为一名缺乏经验的创业投资者，更要在投资时拓展思路，培养多元化投资思维方式。

4. 没有过硬的技术，急于求成。创业者在初涉投资时，勿要受眼前利益驱动，而忽视长远利益。上海有家民营企业的老板，看到别人因生产某种电子产品财源滚滚，于是自己赶紧筹集了资金，决定尽快投资这一项目。

就在这时，他手下的一名开发人员劝告他说：“老板，你只要将开工时间推迟三个月，我们就能研发出目前市场上最先进的一种集成元件，用这样的元件生产出来的产品一定能领

家庭投资理财一本通

先市场，相信也会十分畅销。”没想到这位老板根本不听这一套，还很不高兴地说：“推迟开工三个月？你知道推迟开工三个月意味着什么吗？那意味着我们将白白丢掉上百万元的利润。”并且命令马上开工。结果不出那位开发人员所料，这一先进技术被他人研发出来以后先行投入市场，使得老的电子产品无立足之地，很快市场淘汰，而他们的工厂开工没几个月，就因为产品落后而陷入滞销。这位老板不得不重新投入巨资对新产品进行研发。

5. 寻求投资合作伙伴。投资者在投资活动中要学会与人合作。当然选择可靠的投资伙伴是必要的。好的合作（包括合资）可以弥补双方的缺陷，有助于企业迅速地在市场中站稳脚跟，发展壮大。反之，如果创业者不顾实际情况，一门心思单打独斗，就很有可能延误企业的发展。

筹措投资资金的方式渠道

不怕办不到，只怕想不到，要想筹资办法总是会有有的，就看你有没有坚持下去的创业决心与热情。

一个成功的、成长型的企业要壮大，最终是需要外部资金来推动的。当你有一项好的投资计划而苦于资产太少时，何不尝试去筹措资金呢？本节为大家介绍几种筹资的渠道。

一、股权筹资

指以发行股票的方式进行筹资，是企业经济运营活动中一个非常重要的筹资手段。其优势有以下四点：一是所筹措的资金无须偿还，具有永久性，可以长期占用；二是一般来说，以这种方式一次性筹措的资金数额相对较大，用款限制也相对较为宽松；三是与发行债券等方式相比较而言，发行股票的筹资风险相对较小，且一般没有固定的股利支出负担，同时，由于这种方式降低了公司的资产负债率，为债权人提供了保障，有利于增强发行公司的后续举债能力；四是以这种方式筹资，有利于提高公司的知名度，同时由于在管理与信息披露等各方面相对于非上市公司而言，一般要求更为规范，有利于帮助其建立规范的现代企业制度。

二、政策性筹资

政策性筹资是根据国家或者地方的有关政策而得到无偿或者优惠的扶持创业的资金。

各地政府部门为了调节产业导向，为了鼓励大学生或者下岗员工等个人创业，每年都会拿出一些扶持性资金。

这些资金主要通过两种方式扶持符合国家产业政策的创业者。

一是加强基础设施建设，为创业者提供创业的良好环境和氛围。例如近年来许多城市建立了高科技园区，为有发展前途的高科技人才提供免费的创业园地。

二是建立创新基金，这是国家为了扶持、促进科技型中小企业技术创新而设立一种引导性资金，其目的是通过对中小企业技术项目的支持来扶持新企业的发展，增强其创新能力。对于刚毕业的大学生，国家还提供更多的优惠政策，如2005年国家就出台鼓励高校毕业生自主创业的政策，为他们提供税费优惠和小额贷款，组织开展创业培训、创业指导、政策咨询、项目论证和跟踪辅导等服务。所以创业者一定要随时了解国家的相关政策，好好利用这些政策，为自己创业争取到更多的创业资金。

三、负债筹资

负债筹资是指利用发行债券、银行债务和其他债务形式向债权人获得资金的方式。负债筹资获得的只是资金的使用权，债务的使用是有成本的，债务人一般需要支付利息，到期归还本金。其优势是负债一般不会产生债权人对企业的控制权问题。

东方集团总裁张宏伟说过这样一段话：“不会借别人的钱，不会利用外资，就永远会落在别人的后面；你借别人的钱，借别人的脑袋，就等于踩在别人的肩膀上。”这话不是没有道理的。

1. 学会向银行借款。我国从1994年开始实行政策性金融业务分离，政策性银行如国家开发银行就能专门给一些创业新项目实行贷款，以扶持项目成功开发和运营。

向银行借款，要遵循一些相关的政策和申请贷款的程序，只要符合条件即可贷款。随着外资不断地进入银行，银行的闲置资金增加，于是展开了一些针对创业者的免担保贷款。

2. 学会向亲朋好友借钱。亲戚朋友往往是你创业的第一支持者，他们相信你、认同你的创业想法，虽然在公司创办处于起步阶段时，公司存在着较大的经营风险。但他们一样会支持你，并且不像银行那样需要个人担保来拖累你。因此他们是创业初期最重要的融资来源。

四、其他筹资方式

1. 利用个人魅力抓住一切机会寻找投资者。创业起步阶段，对将来有很大的不确定性，很难有企业信用可言，但创业者的个人魅力和人脉关系到是可以拿来利用一下，用以提高信用而获得融资还是有可能的。这就要求创业者拥有良好的个人信用和他人认可的能力。即使信任你的人暂时无法在资金上帮助你，但他会提供他的人脉帮助你，这在无形中拓宽了你的融资渠道。

2. 在经营过程中筹资创业者有时会走进一个误区，认为创业就得要把所有资金全部到位才能开始运行，但事实上只要有第一笔资金让你的项目运作起来，接下来就可以以运做起来的项目筹资，渐渐扩大实力。

3. 争取免费创业场所。创业之初很大的一笔投资就是用来支付房租的，因此只要你能转换一下脑筋，想办法获得一处免费的创业场所，那就相当于得到了一笔可观的创业资金。总而言之，资金不足并不是创业的绝对障碍，不怕你办不到只怕你想不到，只要努力一切都会有的。

创业投资的一般流程

创业是一个过程，也重在过程。创业不是说创就能创的，一个全面的计划和合理的安排是必不可少的。因此，想要创业，了解创业投资的一般流程是必要的。

一、产生创业灵感

一个新的企业的诞生往往是伴随一种灵感或创意而诞生的。

诺兰·布什内尔是将电子游戏真正带入大众市场的人，但这完全取决于一次灵感的闪现：1962年，布什内尔在一所大学的大型主机上见到了史蒂夫·拉塞尔的游戏先锋之作：《太空大战》，从此开始对电子游戏产生了巨大的兴趣。然后到了1972年，布什内尔开发出了世界上第

家庭投资理财一本通

一台业务用投币式游戏机——即我们俗称的街机——《电脑空间》，从而改写了电子游戏在商业市场的空白。最后，他预见电子游戏未来巨大的市场潜力，因此他开办了阿塔里公司。

二、制订企业计划

企业计划书，是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨越式发展的重要条件之一。

一份完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。一份有吸引力的企业计划书要能使一个创业者认识到潜在的障碍，并制定克服这些障碍的战略对策，这样才算完备。

三、寻找资本支持

大多数创业者没有足够的资本创办一个新企业，他们会从外部寻求风险资本的支持。创业者往往通过朋友或业务伙伴把企业计划书送给一家或几家不同的风险资本公司。如果风险家认为企业计划书有可行性，就会进行投资，成为公司将来的股东。

四、建立合作团队

组建一个各方面都很有实力的团队，对创办风险企业是很有必要的。组建团队的核心在于一个有凝聚力的领导人，这样的人才能组建起一个精诚合作、具有献身精神的团队。其团队能力应当包括：有管理和技术经验的经理和财务、销售、工程以及相关的产品设计、生产等其他领域的能人。

五、企业初步定型

具备了以上条件一个企业就初步形成了，接下来就是考验企业团队的实干精神的时候了。通过获得现有的潜在市场的信息，选择项目，马上着手开发某种新产品。

当 Sequoia 的合伙人麦克·莫利茨第一次造访 Yahoo 工作间时，看到的是“杨致远和他的同伴坐在狭小的房间里，服务器不停地散发热量，电话应答机每隔一分钟响一下，地板上散放着比萨饼盒，到处乱扔着脏衣服”的情景，他感慨地说：“在这一阶段里创业是很苦的，创业者没有报酬，而且一般每天工作 10 到 14 小时，每周工作 6 到 7 天。”

这期间，风险资本公司也很少有资金投入在这个阶段的企业，支撑创业者奋斗的主要动力还是创业者的创业冲动和对未来的美好向往。

六、企业开张

创业者的企业计划书被风险资本家所认可后，风险投资家会向该创业者进行投资，这时，创业者和风险投资者的“真正”联合就开始了，一个新的企业就开张了。当新公司的规模逐渐扩大，名气不断上升，以后银行就开始关注该企业，为其提供贷款，这时，风险资本家开始考虑撤退。

七、上市

若创业公司开办五六年，获得成功，风险资本家就会帮助它“走向社会”，办法是将其的股票广为销售。这就要求企业上市，企业上市后能广泛吸收社会资金，迅速扩大企业规模，提升企业知名度，增强企业竞争力。世界知名大企业，几乎都是通过上市融资，进行资本运作，实现规模的裂变，迅速跨入大型企业的行列的。这时，风险资本家就会拎起装满了的钱袋回家，到另一个有风险的新创企业去投资。

创业投资的流程看似简单，实际创业的每一步都充满了荆棘和挑战，所以，成功只属于那些有头脑、有行动、有热诚，付出艰辛的努力的人们。

从“小”起步，逐渐做“大”

成大事者不一定开始就很辉煌。很多成大事、赚大钱者并不是一走上社会就取得如此业绩的，很多大企业家就是从伙计做起，很多政治家是从小职员做起，很多将军都是从小兵做起。人们很少见到一个一走上社会就开始“做大事，赚大钱”的人。潮汕人之所以是中国最会赚钱的群体，一个很重要的原因就是他们能盯住别人不屑一顾的小的赚钱机会，最终由小变大，打下一片天地。从小做大也有它的方法和技巧。让我们一起来看看成功创业者们在由小到大的创业过程中的经验：

1. 从小方面做起，只满足一部分人的需要。有的人在创业之初资金很少，所以就要将创业的目标细致化，不要看不见蝇头小利，觉得赚不了什么钱，其实，积少成多，干什么事都得有个过程，小事都做不好怎么做大事；有的人希望自己可以把所有赚钱的点子都用上，开一个大大的杂货铺。事实上，在资金很少的情况下，只有抓住一种让消费者喜欢的产品做下去就不错了，最后总会做大的。

2. 专注支流业务，不做主流业务。不做主流业务，一是因为资金少，二是因为主流业务竞争力强，有时候剑走偏锋，只用小本钱专注支流业务，说不定就能取得意想不到的收获。

3. 依托一个成熟的，有发展空间的行业做小本生意，要选择一个成熟度高的行业，这样可以利用现成的消费群，省去开拓市场的费用和唤醒消费者的途径。再者，要把生意由小做到大，一定要找一个有发展空间的行业。行业大，做细分市场才能够有钱可赚。

4. 以服务到位谋财。小本经营往往饱受消费者的“挑剔”，但最主要的来源还是靠顾客，只有一流的服务才能留住一批老顾客，发展新顾客。只有把服务做到位了，最后才能通过顾客关，找到财富。那些一心只想“赚大钱”的人总是不想拣芝麻还摘不到西瓜，抱怨市场不景气，在埋怨中错过了赚钱的机会。而明智的生意人从来都不会拒绝一笔生意，“挣小钱，发大财”是他们的座右铭。无论生意是大是小，他们都会因善于积累而变得富有。

投资必知的经营战略

好的经营战略更能有效地促进实业的发展。一个公司的生命力在于有好的经营模式，这样才能取得好的效益，要想做强做大就要会打经营战略。以下经营战略供创业者借鉴：

首先，最低成本战略。低成本决定了低售价，低售价决定了高销量，高销量决定了可观的利润，所谓薄利多销就是如此。较低成本是每个企业的战略主题。低成本采用扩大销售的竞争战略有力地打击了对手，扩大了市场；低成本对于生产者来说，它更能承受原材料采购价格的上涨。低成本对于潜在的进入者来说，可以作为进入障碍，保持已有的市场。

其降低成本主要途径是：1. 采用能降低成本的先进技术。2. 采用先进的管理方法确保企业、组织间的协调并降低管理费用。3. 建立规模最佳、最经济的工厂。确保研究开发、服务、分销和广告等领域有效性的同时，降低其费用。

家庭投资理财一本通

其次，追求产品差异的战略。没有个性的产品在广袤的产品海洋里只能被淹没，所以，实行产品差异战略是产品的生命，成功的产品差异可以使客户对企业的品牌产生偏好，甚至使客户愿意为之支付较高的价格。从而消除竞争对手。其可采用的方式有：不同的包装、独具的性能、便捷的配件、可靠的质量，甚至是细致的售后服务、良好的企业形象等。具有了这些条件的产品必将产生持久的吸引力和竞争优势，立于不败之地。

再次，就是专业化战略。

我国的格力电器是唯一一家坚持专一化经营战略的大型家电企业。长期以来，格力的专业化经营被业界人士认为是“一篮子鸡蛋”战略，是不可取的。可是在2004年11月份格力企业却荣登美国《财富》排行榜第46位，入选《财富》“中国企业百强”。《财富》中文版揭晓的消息表明：格力作为我国空调行业的领跑企业，其股份创下了7.959亿美元的营业收入、0.33亿美元的净利润，以及6.461亿美元的市值，成为连续两年进入该排行榜的少数家电企业之一。充分显示了专一化经营的魅力。

哈佛大学商学院著名教授迈克尔·波特曾说过：“专一化策略使企业的经营在产业竞争中高人一筹。如果企业的基本目标不只一个，则这些方面的资源将被分散”。

所以，企业只有在商战中选择和确定了自己的专一化发展战略，并且运用这种发展战略才能取得明显的经济效益。

实业投资要想获得成功，关键在于实业发展选择的竞争战略。好的经营战略更能有效地促进实业的发展。

个人创业致富的十大宝典

从当今社会经济发展特点来看，人们的工作也就大致可分为三种类型：国家公务员、雇员、老板。

或许会有很多很多的人都想着自己能够当老板，但是又有谁都知道，老板也有老板的难处，并非人人都可以当老板。做一个赚钱的老板，一个事业有成的老板是需要勤奋和智慧。我们都知道其实任何事业也都是由小到大，总是在不断总结经验、积累资金的过程中，慢慢发展起来的。

我们在总结前人经验的基础上，结合当代社会发展特点，总结出了以下十大个人创业的宝典：

一、要学会销售自己

作为一个企业经营者，只要你知道怎样销售自己，初期投资并不需要准备大笔资金。开业30天内，你就能找到客户，现金60天内就会进来，帮助推动业务成长。

二、将创业资金数额减到最低

不要举债，也不要投入全部家庭的储蓄。

成功的机会其实也就只有20%~30%的新事业，并不值得你这样冒险。而你计划的事业要由现有的构想和你个人才华及专长做起，而且只需要少许现金。

三、对待客户一定要大方

一般新的事业不宜对顾客收费过高，甚至为顾客提供免费服务，让他们知道你能做什

么。就算没有签约，他们也会介绍其他付费客户。有的时候，要懂得小鱼钓大鱼的道理。

四、开始的时候条件不妨简陋些

有的人曾在卧房一角，以一桌、一椅、一台小电脑，开创顾问公司。五年之内，公司收入超过 50 万，规模逐渐扩大至有自己的办公室和 12 位员工。

五、保持长时间的工作

要学会把会计、书信等行政工作留到夜晚。这些事绝对不可以占用朝九晚五的时段。这个黄金时段只能用来建立人际关系，作简报，打电话，或与客户面对面交谈，晚上回家后才从事不会产生收入的工作。

六、一切电脑化

通常打字机及人工作业方式，在目前的市场上已经没有了竞争力，而书信往返、会计、市场、文书、销售都不例外。从第一天开始营业即要使用电脑。

七、开始不成功也要继续努力

要始终牢记绝对不要放弃，成功经常就在失败的前方。失败代表你已经在正确的道路上，只要失败次数增加，努力的时间够长，途中做出聪明的选择，你终会成功。

八、学会爱你的顾客

记住永远都要有礼貌地和顾客说话，无论他们有的时候是多么地令你生气。记住，顾客不仅是上帝，也是独裁者，要尽力使顾客满意。我的做法是，介绍上虽指明服务项目，但我经常超越合约项目，提供更多服务，超过顾客期望，这便是小企业主最好的广告方式。

九、学会独自经营

开始创业的时候，一定要避免邀其他人合伙。合伙就如同婚姻，你真的愿意接受这样的束缚吗？统计显示，婚姻般的合伙关系，两对中就有一对以“离婚”收场。一般而言，假如你想创业，最好就是要自己创业。

十、懂得安排休闲时间

虽然待办事项堆积如山，但也一定要强迫自己在星期六或者星期日休息一天。你所损失的那一天，会因为下周生产力增加而加倍补回，而且家人和顾客也希望你能这样做，因为休假使人愉快和喜悦。抽出时间运动，和家人出游或者是去看场电影，暂时抛开业务，工作反而更有效率。

赚钱的商业模式就在你眼前

机会稍纵即逝，有的人眼明手快，抓住不放，事业就出现了转机；有些人面对机会却依然无动于衷，机会反而付之东流了。能抓住机会的人，一定善于发现机会；而错过机会的人，根本就没有发现机会曾擦肩而过。因此，识别机会才是把握机会的前提。

19 世纪末美国刮起一阵淘金热。淘金大军涌向加利福尼亚州。有一位 17 岁的少年也想加入到淘金者的队伍，但到了加州后，他发现金子并没有传言中那么好淘，于是他放弃了淘金的想法。这个时候，他看到淘金人在炎热的天气下干活口渴难熬，决定卖水赚钱。于是

家庭投资理财一本通

他在附近挖了一条沟，将远处的河水引来，经过三次过滤变成清水，然后卖给淘金人喝。金子没淘到，但是他却成功赚到了 6000 美元。这人就是后来被称为美国食品大王的亚尔默。从亚尔默的事例中，我们发现了成功创业者的一项宝贵品质：善于从别人遗漏的角落中发现闪着金光的机会，并能牢牢抓住。

我们都知道霍英东是赫赫有名的企业家。他早年由于母亲管教颇严，并没有机会展现商业上的天赋。一次偶然的机会，霍英东发现当时香港政府的宪报上时常刊登一些战后物资拍卖的广告。二战之后，菲律宾、冲绳岛等地方遗留了很多战备物资。当地政府就把这些物资运到香港当作废弃物拍卖。霍英东想，战时物资质量可靠，而且便宜，拍下来再转手卖可能会赚到钱。

于是，霍英东开始关注宪报上的拍卖消息，并且四处打听。一次，他看上了一批机器——40 台轮船机器，只要是稍加修理就可以使用。但是参加拍卖会，需要支付 100 元，霍英东的母亲账务管理非常严格，除了日常生活用度外，霍英东分文没有，于是霍英东从姐姐那里借到钱，用 1.8 万港币拍下了机器。但是怎么卖呢？霍英东又犯了愁，但就在这个时候他想到了一位朋友，打算从他那借点钱。更没料到的是，这位朋友和他看了机器后，直接说：“这批机器直接卖给我好了。”霍英东这才喜出望外，以 4 万港元出手转卖，最后从这次空手套白狼的买卖中，净挣了 2.2 万港币。霍英东凭着平时对日常生活中的关注，赚到了他的第一桶金。

有些人总是抱怨，为什么致富就那么难呢？为什么发财的好事全让别人抢了去呢？其实商机就在生活里，很多人其实并不是没有机会，而是没有睁开眼睛发现机会的眼睛。擦亮眼睛，仔细观察生活中的点滴小事，有一天你会发现琐碎的家事也能成就一番大事业。

在国际化大都市的上海，开一家咖啡店早已经不是什么新鲜的事了。但是小菲仍然在看似没有机会的咖啡店行业中闯出了一片天空。她自己创立的“壹咖啡”同时开创了“外带咖啡店”的市场，从而也就带动了更多的人每天多喝几杯咖啡的消费行为。

店主小菲在开店之前特意观察了上海人的饮茶以及喝咖啡的习惯，她发现一天内喝咖啡与喝茶的时段不同，人们很少会在一大早就饮用浓郁的红茶与绿茶，但是却有一群很忠实的消费者会在上班途中，带一杯咖啡到办公室一边工作一边喝。有鉴于此，“所有的壹咖啡加盟店都规定早餐时段不煮茶，只供应咖啡饮品。”小菲指出，壹咖啡在早上的上班时段集中火力专攻外带咖啡，事实上这样也就大幅减少了所有连锁加盟店的作业流程，早餐过后再推出茶类饮料，并且提供外送的服务。

小菲的经营理念是专选办公大楼附近不到 5 坪的小店面，是壹咖啡直接贴近市场的绝招，并且提供下午外送饮料的服务，下午两点，部分壹咖啡加盟店的外送生意好到必须拉下铁门做生意。

可以见得，壹咖啡与其在竞争已经很激烈的热咖啡抢占市场，很辛苦地创造差异化，其实倒不如退出热咖啡的市场，专攻从来没有人专心经营的外带冰咖啡市场，开创了无人竞争的咖啡店蓝海。

其实寻找创业灵感的方法有很多，只要你肯下功夫琢磨，相信我们每一个人都能够找到市场的“真空地带”。创业者能够借助别人成功的经历来激发自己的创业灵感，也能够从别

人遗漏的细节当中发现创业的机会。

如今我们生活的这个社会日新月异。在这种变化中，市场创生出很多需求，也诞生了很多不为人注意的机会。这些变化可能源自产业结构的调整、科学技术的进步、通信手段的革新、政府管制的放松、经济信息的公开化、价值观的改变，以及人口结构的变化等方面。随之而变的消费市场应是创业者需要关注的焦点。比如，现代人工作压力增加，很少人能天天守在家做家务。花钱买时间、买效率、买舒适逐渐成为新的消费观念。在这个消费背景下，诞生出了一种新兴行业——社会化家务劳动业。搬家公司遍地开花，也为市民提供了诸多便利。

相信大家都听过这句话：生活处处有黄金，这句话一点也不为过。很多致富的人就是从生活中发现创业的灵感。平时多花一点时间，多动一点脑子，也许你就是下一个霍英东。

网络店铺唯有“惊鸿一瞥”

当今社会，很多的赶在潮流前面的年轻人，都对网络购物情有独钟。很多人已经不再迷恋在商场徜徉、受卖家蛊惑的购物方式了。他们更偏爱静静地浏览网页，挑选自己喜欢的商品。网络销售模式，已经越来越来成为年轻人的新宠儿。

据统计，截止2011年6月底，我国网民总数已经达到4.85亿，仅北京、上海、广州这三个中心城市网购人数已经超过了3000万。想想看，这是一支多么庞大的购物大军，他们必将创造数目不菲的消费大群落。在感叹这个惊人数字的同时，创业者恐怕得偷着乐一乐。由此可见，在网上开个小店，也是不错的创业方式。

小李是服装学院毕业的学生，对中国传统服装非常感兴趣。在学校学习设计的时候，常常研究中国各个朝代的衣帽配饰。毕业后，小李在一家服装厂工作，工资不高但非常稳定。工作之余，小李依然没有放弃自己对中国传统服装的喜爱，常常自己设计一些样本出来，并且把这些图片放到博客上和别人分享。没想到，她的这些设计受到了很多人的喜欢，博客的点击率迅速上升。小李大受鼓舞。后来，她想到如果把这些设计元素放到婚纱或者晚宴服上，是不是也会有很多的买家呢？小李联系到了一家可以定制礼服的工厂，产品经理看了小李的设计后，非常赞赏，当即决定与小李签订合同，负责加工成衣。

小李在网络上开办了自己的一个网店，专门经营自己设计制作的礼服。由于小李的设计极具中国风情，很多中产阶级女性非常喜爱她的服饰，加之每件礼服的设计几乎独一无二，小李的作品深受客户欢迎。小李还把她的网店和博客链接在一起，和顾客、朋友一起讨论设计方案。以前小李只是在下班之后兼职做做网店的工作，后来订单越来越多，小李现在已经全职投入在设计 and 网店经营当中。

网店通常具有传统实体店不具备的显著优势，比如，手续简单、不必花费巨额的店面租金、只要有便捷的网络连接就可、经营者不必每天12个小时都守在店里，兼职也可做等。偶尔登陆淘宝、拍拍网、易趣等网站，可以浏览到大大小小、形形色色的网店，商品五花八门、各具特色，一点也不亚于商场和精品店。这些网店风格各异，网民们可以根据自己的喜好，几乎在网站上都可以拍到自己倾心的商品，购物方式轻松自在、悠然自得。网店经营是

家庭投资理财一本通

个很有发展前景的创业空间。但是怎么才能够使自己的网店独树一帜、迅速创造利润呢？

首先，创业者必须对自己的宝贝精心地“量身定制”一番。以服装为例，很多网店都标榜自己的商品最潮、最物美价廉，但是不同的网店却依然会产生出不同的等级和信誉。这又是为什么呢？究其原因，很多卖家在开店前，并没有对同类产品的其他网店做一个详细的调查。如何从同类产品的网店中脱颖而出，是开店制胜的重要法宝。就算是衣服的质地也分棉麻纶绸、产地也分欧美韩日，自己设计还是代销代售，门道也非常多。一些自创品牌的网店，拼的不是价格，拼的是风格，衣服一个款式“仅此一件”，即使价格高也有下单的买家。因此，创业者开店前，必须得好好琢磨琢磨：我的宝贝应该具有什么风格？设计元素应该重点体现在哪里？怎样才能被买家们一眼相中？

其次，开发出“独具匠心”的优质服务。为顾客提供优质、贴心的服务也是扩大店铺声誉的好方法。有些卖家的营销方法就非常有人情味，他们对自己的顾客非常用心，每次都会随商品附送一件小礼物，比如几颗漂亮的糖果、一张精美的小卡片等。产品包装得非常用心，就算是没有当面交易，买家也会感受到卖家的体贴、温馨。顾客群保住了，还怕财源不广进吗？

再次，一定要记住网络交易一定要保证信誉。网络交易不同于传统交易方式，不是一手钱一手货。在某种程度上，买家比卖家承担更多的风险。卖家买了东西，用过之后出了问题，买家和卖家之间必须得“掰扯”清楚。这种交易方式和商场购物差别很大，一方面退换货问题容易引起纠葛不说，另一方面，网络销售中，消费者的心理非常“脆弱”，他们秉承着“信任只有一次”的敏感的心理预期。只要有一次产品质量问题没有如愿顺利解决，买家就会对网店的印象大打折扣。同时由于买家和卖家天南海北，沟通也会存在很大问题，如果卖家不能设身处地为买家着想，恐怕日后的生意就难做了。

凡此种种，网店要赚钱，一定要“物以稀为贵”，不论商品、服务，还是信誉都要保质。至于如何开店、进货、销售、拍照、店面美化、物流控制等不做赘述。无论创业者选择怎样的经营模式，都需要坚持一条“万变不离其宗”的原则——网店一定要具有“惊鸿一瞥”的风格。相信“世界上没有两片相同的叶子”，把自己的风格发扬光大，让不同之处差别更大，网店才会受到更多的瞩目。

“懒人”创业模式——加盟连锁

每天早上起来，在永和豆浆吃完早饭，中午在公司附近的肯德基买份套餐，晚间下班后和朋友走进星巴克喝杯咖啡……一天的生活就这样开始、结束。我们的生活，渐渐离不开连锁店的帮助。这些连锁店为周边的居民提供了便利的生活所需，因此越来越受到人们的喜爱。事实上加盟连锁业的发展前景是非常乐观的。有人预测，未来的社会，有三件事将会深深地影响到我们的生活——数码科技、生物科技、连锁业发展，事实上这三个领域就像三个巨大的金矿一样，正在或将要造就许多白手起家的年轻富翁。

加盟连锁店是一种“懒人”的开店方式，只要加盟者投入一笔资金，按照厚厚的加盟连锁指导手册按部就班地去做就好了。加盟者不需要考虑太多的产品或服务创新，根本不需要担心品牌宣传效应，也不用为原材料的供给发愁，特许商已经为你规划好了所有的经营环

节。由于加盟连锁店具有前期投入小、经营风险低、管理较规范的独特优势，已逐渐成为创业领域中的一片芳草地。不少创业者都表示，更愿意选择加盟连锁店作为自己的事业起点。

陈晓，2005年结婚后搬进了一片多为小户型的小区。小区刚开发，周边环境并不很成熟，很难找到一家放心的洗衣店，于是陈晓萌生了开洗衣店的念头。但是因为自己手头的资金并不很充裕，她打算前期投入尽量少一些，规模也尽量保证在力所能及的范围之内。由于自己对这个行业没有什么经验，为了尽可能的减少风险，她决定采取连锁加盟的方式。

开店前，陈晓花费了不少心思，她用了大半年的时间，熟悉服装面料、洗涤方面的知识。为了解洗衣店经营中常会出现的问题，她还经常拿自己家的衣服去周围不同的洗衣店去尝试。陈晓为了吸引小区居民的光顾，精心装饰了店面，特别开辟了一块供顾客休闲的地方，摆放舒适的沙发供顾客在等待时阅读书籍。陈晓还发现小区的住户虽然很多并不是户主，大都是租户，为了方便这类顾客，她还特意买了两台投币洗衣机。

陈晓细心周到的服务很快受到小区居民的欢迎。她投入的20万元在开店后的一年半就全部收了回来。

通常加盟连锁都是特许人和创业者之间的合同关系，各自承担一定的责任和义务。连锁加盟公司作为特许人向受许人提供品牌、经营管理经验、原材料或商品的供给等，而创业者作为受许人，则负责筹备资金、人力等硬件资源。在这种合作经营的模式里，连锁加盟公司作为集中管理方，可以充分吸纳社会资金，扩大自己的品牌影响，进而实现规模经济；而创业者作为品牌受益者，则在公司统一、规范的经营系统中得到实惠，所以不必担心创业初期的店铺选址、产品设计、员工培训、市场开发等一系列复杂的过程，这样可以大大降低创业风险。双方相互合作，互利互惠。

加盟连锁确实能够帮助创业者致富，这一点毋庸置疑。但是这也并不是说选择加盟特许经营，创业者就可以高枕无忧了。就算特许经营公司夸口说他们的业务模式已经完美到无可挑剔的地步，创业者也不要掉以轻心。即使经营同一品牌的连锁店，不同老板获得的盈利水平也会有差别。虽然在加盟连锁的经营模式下，连锁店的业务流程基本一致，但通常加盟连锁公司只会给出大略的指导，细节处的经营还是需要创业者自己去构思和创新。就像案例中的陈晓，就在她经营的洗衣店的店面设计上添加了一些小巧思，很快就赢来了小区居民的青睐。毋庸置疑，一位成功的加盟者一定是善于在独立经营和遵循指导之间巧妙游走的人。创业者还能够在很多类似琐事的经营细节中开发出新意，体现自己的“独具匠心”，同时保持加盟连锁共同的品牌榜样。所以说选择加盟连锁经营，并不意味着你可以坐享其成，要想成功，还是需要花费心思来琢磨自己的经营策略。在固定模式中添加些许变化对业务发展很有帮助。另外，选择合适的地点开店也很重要，这是加盟连锁的关键决策之一。在一些成功的加盟者的眼里，选错地址是最严重的失误。往往开一家分店，他们要实地勘察20多个备选地址之后才最后敲定。地段优劣直接决定了客流量大小，好地段的简易店面有时候比劣地段的精巧店面还要好百倍。

加盟者的用心良苦当然不仅仅体现在店面设计或选址上，在行销、员工管理方面都能表现出来。一心扑在事业上的加盟者对销售走向淡季的倾向具有敏锐的洞察力，这样的经营者往往能及时弥补经营不足，或采取最快速度追加投资的措施，或采取必要的促销方案主动出

家庭投资理财一本通

击等。往往视店如家的人，对待员工也能细致入微、视同家人。这样，员工感受到关爱，工作也会热情高涨。

所以，不论是哪一种经营模式，独辟蹊径的创业者也好，步他人“后尘”的加盟者也好，都需要用创业的热情投入事业当中。多花心思多下工夫，是创业过程必需贯彻的理念。

兼职创业，“外快”越多越好

兼职创业已经成为了时下流行的一类特别的工作方式。在不影响正业的前提下，找到一个赚外快的机会，并且时间上互不干涉，因此兼职创业的致富方式使得很多上班族趋之若鹜。一般兼职行业的工作特点大都时间短、收效快，创业者们可以很快积累财富。有些人甚至因为自己在兼职行业做得非常出色，转副业为正业，专心致志投身在兼职行业中。

社会发展越来越多元化，分工越来越细化，种种趋势造就了兼职创业这个新行当。如果你的工作自由度和随意性都比较大，就可以在工作之余，做一份副业。可以说，兼职创业是打工族的第二道战线。

刘先生是某软件开发公司的业务主管，同时还是自家小区内一家便利店的老板。他身兼双职，自然生活得不亦乐乎。刘先生说自己是个不安分的人。前几年他在一家外贸公司工作，干了一年多，转而投身家电百货销售行业，不久又加入到了电脑软件行业。刘先生是个典型的工作狂人，刚刚踏入电脑软件行业的时候，他几乎对IT知识一窍不通，他总是边工作边学习，每天下班后恶补缺漏，就这样经过了半年多的努力，他成长为部门的行家里手。一次十分偶然的机会，他投入了5万元，加盟了一家便利店。开始他对便利店投注了很多热情和心血，如同对自己的孩子一样悉心照料，甚至辞掉了自己的工作全情投入在店里。没干多久，他发现便利店一旦走上正轨，尽管会花费很多时间但是经营模式相对简单，其实对他来说，这样的工作不能满足他的成就感。因此他自行开发出一套行之有效的操作规范和流程，并雇佣了两个员工，分别负责财务和门店。而他自己又应聘了一家软件公司，当上了业务主管。

白天他为别人打工，下班后，再去店里查查账，和员工聊聊便利店的情况。他还在经营的过程当总不断摸索设计出了不少促销方案来吸引顾客，比如开办小区会员卡进行特别商品优惠，过节时的礼品绑定，送货上门等。他的这些方案付诸实践后，得到了不错的回报，现在便利店成了小区居民习惯并且喜欢光顾的地方，小店的利润也逐日增加。

一个成功的兼职创业者，是个跷跷板高手。他能够在本职工作和兼职工作之间找到完美的平衡点，既不影响正常工作，还能够将兼职事业做得红红火火。其实要想做到这一点，并不容易。兼职者首先要根据自己的实际情况衡量孰轻孰重，摆正正业与副业之间的关系。而在职人员由于受工作时间所限，不可能在创业初期投注全部的精力，日常经营中很难事必躬亲，这样兼职与正职之间的时间平衡就显得十分重要。同时，兼职创业者还要“摆平”主业老板和兼职单位老板的关系。一是创业者要让主业老板和同事相信自己工作效率高，能够在很短的时间里完成工作，二是还要让兼职单位的老板和同事相信自己规划时间的能力，并且向他们证明自己能够做到工作尽责、遵守约定。

其实一个人身兼数职，势必就要花费比从事一项工作要多好几倍的精力和时间，承担的

压力之重可想而知。所以说，决定兼职创业之前，一定要做好职业规划。根据这个规划选择适合自己的兼职行业。在选择行业时，也要仔细斟酌。在职人员创业通常都会面临两个主要问题的挑战：

第一，没有雄厚的资金支持；

第二，投入的时间有限。

通常在这两种情况下，兼职创业者要充分利用资源发掘相对安全稳定的创业途径。在工作中积累的资源和人脉，都可以作为上班族可充分利用的优势条件。社会关系和客户资源，使创业者不必担心产品或服务无人问津，这样大大减轻了兼职创业者的销售压力。时间精力有限不要紧，找个创业好帮手荣辱与共，也是上班族创业的可选方式。还有一点小建议，选择做产品代理也是一项不错的兼职创业方式。翻开报纸、杂志，随处可见产品代理的广告。有些人对这类广告抱着本能的排斥心理，以为都是骗子，其实并非如此。这里同样隐藏着一座座金山，关键是你要有眼光。选择产品代理，最重要的是看清代理产品的发展前景。成熟的产品是不需要满世界打广告来寻找代理，不打广告也自会有许多代理人找上门。打广告招代理的产品，一般都是尚处于市场拓展阶段的新产品，对产品的市场前景做出清晰判断，直接决定了代理商的“钱”景，这也是一门大学问。

利用大赛创业，巧用平台成就自己

现如今很多的创业大赛在大江南北如火如荼的展开，成为近几年风靡全球高校的重要赛事。因为这项活动成长于传统教育和企业实践的衔接地带，从某种程度上讲，帮助大学生们过了把“企业创始人”的瘾。当若干年前，铁饭碗的概念逐渐成为历史词汇。很多的人都转身成为打工族中的一员。当上司或老板拿着高出N倍的薪水时，打工族们究竟会作何感想？很多人抱着一腔热血也寄希望投身于老板的行列，因为灵活多变的市场经济可以为创业提供便利的发展空间。再加上政府政策的大力支持，很多年轻的大学生受之鼓舞也投身于滚滚创业洪流中。

特别是在经济形势堪忧的环境下，社会可提供的就业机会极其有限，曾经是“天之骄子”的就业之路突然变得十分狭窄。如何生存成为困扰大学毕业生的严重问题。创业的旗帜适时而立，也“招徕”了很多仰慕者。大学生创业日益成为社会关注的焦点事件。至于创业的途径，有一个独特的方式——从大赛中脱颖而出，可供大学生们选择。

邱虹云曾经是清华大学材料系的学生，他发明的超大屏幕投影仪在第二届清华创业计划大赛中获奖。他的这项发明在技术设计上实现突破，同时也大大降低了成本，按他当时的思路是准备以几十万的价钱把成果卖掉。当时自动化系的王科等人正在寻找创业机会，他们通过充分的市场调查和分析后，发现邱虹云的这项发明具有很大的市场潜力。后来他们劝说邱虹云携技术一起创业，并成立了视美乐科技发展有限公司。就在1999年7月29日，视美乐科技发展有限公司同上海第一百货股份有限公司签订了风险投资协议，上海第一百货股份有限公司注资250万风险投资，持有视美乐20%股份，并承诺半年后继续注资5000万元，持有60%股份。

其实在我国，创业计划竞赛最早于1998年在清华大学举行。后在1999年，由共青团中

家庭投资理财一本通

央、中国科协、全国学联主办，清华大学承办的首届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛成功举行。而在这场史无前例的创业赛事中，汇集了120多所高校近400件作品，在全国高校掀起了一轮创新、创业的热潮。此后，创业大赛开始在地方省市和高校蓬勃开展。在参与创业大赛的过程中，各个专业背景的学生们组成创业团队，合作完成创业计划书。在整个竞技过程中，大学生学会了如何将知识转化创造财富，学会了如何进行团队合作，学会了在常规中探索创新。创业大赛的规模不断扩大，日益成为学校联系社会、学生走近企业的重要纽带。

创业大赛，让往日平静的校园开始不再平静。一批大学生正在跃跃欲试投身商业，其中不乏一些佼佼者，他们已经成功获得了企业的投资。这场大赛给大学生们带来了强烈的影响，他们已经不再满足做单纯的技术工人，简单地把劳动成果兜售给雇佣厂家，他们更渴望自己主宰命运，成为财富新贵。创业大赛，帮助有志青年实现梦想，在大赛中，大学生们提前演练融资、经营、产品开发等商业技巧，为日后的真实演练做足准备。当然，创业不会是一帆风顺，现实的困难会接踵而至。光有一份完美的创业计划书远远不够，这只是创业的前期准备，并非全部。所以说，选择创业的大学生一定要充分意识到创业的艰难险峻，同时也要提防“眼高手低”“纸上谈兵”的缺陷，在“创业热”中保持冷静的头脑、依靠扎实的知识技术、稳步前行。

学会在企业内部创业，当老板又做员工

俗话说得好：“大树底下好乘凉”。依傍着所在公司的资源，开发出自己的一条创业之路，其实也未尝不是一条通往成功的捷径。因此，内部创业，成为一种相对安全而又容易获得收益的致富方式。内部创业中，对依傍的企业而言，用自己人放心；对创业者而言，与知根知底的公司合作安心。内部创业对合作的双方来说，都有明显的优势。当然合作成功的前提是，利用合适的合作契机，相互信赖共同发展。

内部创业的双方，类似比翼双飞的对鸟。相互依赖，同时有一方拥有决定发展方向的大权——决定“飞”的方向，且有能力可以庇护对方。而对于相对弱势的一方来说，跟随另一方的脚步，随时调整自己的合作模式，相互配合，才能够到达预期中的目的地。

老周是某市国有汽车公司的老员工。凭借着自己工作十几年的经历，练就了他在零部件设计上的过硬技术。他本人坦诚实干，得到领导的赏识，职业发展上平步青云。而现在他已经是技术开发部的经理和业务骨干。随着公司的发展壮大，公司开始考虑将一些盈利较低的业务模块外包出去。老周很快得到这个消息，并且他还得知，在技术开发业务上，某些零部件的设计也打算外包出去。老周认为这是一个不可多得的创业机会。他积极和领导沟通，表达自己内部创业的意愿。凭着过硬的技术经验，领导相信老周可以承担技术外包的业务，于是欣然同意。去年5月份，老周注册登记了一家设计公司，业务主要来源于所在公司。由于既要做好公司的本职工作，又要处理好设计公司的事务，老周觉得自己的时间和精力都有限，所以说公司并没有开拓更多的外部市场，老周仅雇佣了两个技术员，公司的人力成本很低。加之所在公司的业务需求已经足以支持老周公司的正常运转，老周决定长期保持这种合作，稳步做好自己的创业事业。

我们或许都知道，内部创业的公司依傍于创业者所在的公司，或者是处在生产链条中

的上游或下游，或外包公司某一模块的业务，无论哪一种形式，不可避免的是，创业者所设立的公司某种程度上像藤蔓一样攀附生存。经营这种类型的公司，最大的好处莫过于“不愁没饭吃”。只要合作的公司在运转，创业者就能够在这个庞大的利润体系里分得一块蛋糕。只要收益得到保障，创业者做好公司内部的费用债务控制，就可保证现金流的良好周转。从这个方面来看，内部创业在很多创业途径中显得更为稳妥。不过唯一需要创业者关注的问题是，由于与所依附的公司有千丝万缕的关系，创业公司必须时刻保持步调一致，既可以包括战略定位的适当调整、生产方式的适当配合，还包括人员的适当调配等。

内部创业有很多好处，谁都想分得一杯羹，如何才能把握住这个难得的机会呢？首先，保持良好的人际关系很重要。良好的人脉如同一渠活水，既可以化解很多问题，还可以增进与公司领导、同事的关系。依赖不错的人际关系，创业者可以方便地获得更多的信息和机会，同等条件下，那么只要你先人一步就决定了最后的胜局。而且交往深浅也暗含了信赖程度的高低，人都会习惯与值得信赖的朋友合作，更何况内部创业这种方式中，双方之间将建立一项长期的合作关系。慎重考虑之下，相互信任是很重要的决定因素。事实上除了良好的人际关系之外，内部创业还要求创业者自身“功夫”得过关。创业者在某一技术领域或管理技能上，一定要有独当一面的本事。虽然隐形的人脉疏通了很多郁结，可是公司作为利益驱动的经济组织，势必会在收益上投注更多的考虑。如果创业者不能为公司承担某一模块的责任，不能创造盈利，即使有了初期合作，长期看来并不乐观。“没有金刚钻，勿揽瓷器活”，也是创业者值得注意的地方。

虽然说内部创业的机会不可多得，但限定的条件也有很多。创业者所在的公司规模必须足够庞大，或者在市场中拥有绝对的领先优势，才会有分割低获利业务模块的可能。但是处在市场领先者的企业毕竟少数，这也决定了内部创业在市场中出现的机会不会很多。内部创业虽然在规避风险方面具有天然的优势，但是由于创业者同时扮演打工者和老板的双重身份，而公司双方频繁密切的业务往来，也决定了创业者必须在人际管理能力上出类拔萃。

直营创业让你直击客户的现实需求

在当今这个信息技术越来越发达的现代社会之中，各类产品种类、品牌特性、供货渠道丰富繁杂。而在众多的选择面前，由全球排名前列的计算机厂商戴尔公司倡导的独特经营模式——直营模式，因其独有的成本、效率、品质等多方优势成为众多消费者的首选。

直营模式目的就是在厂商与消费者之间建立起直接的联系。当厂商接收到消费者的订购信息之后，就会立即组织生产、安装并且送货，同时协助客户进行安装，并提供售后支持。其实对于家庭及中小企业客户，大多数则是通过电话进行直接地销售；还有就是针对大型行业用户，则是通过基于现场的实地销售。

而直接模式根本的目的其实就是构建更紧密的客户关系和创造更高的客户价值——这也就是戴尔取得成功的根本原因。通常生产者通过与消费者的直接沟通，就可以获得来自消费者的第一手反馈信息，继而再根据消费者的实际需求从而来定制产品或对现有方案进行改进。随后，厂家将按照需要定制的产品直接从工厂送到消费者的手上，同时确保原装正版的产品品质。

当每一个人走进美国戴尔电脑公司的装配工厂时，就能够看到楼梯旁挂着的一排排专利

家庭投资理财一本通

证书。它们仿佛就是在告诉每一位参观者：以直销起家的戴尔并不光是一个把别人生产的零部件拼装在一起的装配商。只要你仔细看看那些证书，一定就能够发现，这些发明创造的重点其实根本不在于新产品的开发，而是加工装配技术的革新，比如说包装机的自动控制、流水线的提速等。但是它们所体现出的仍旧是“戴尔模式”的精髓：效率第一。

2001年，戴尔公司在得克萨斯州奥斯汀的总部附近新建了一个工厂。虽然说占地面积比原来的小了将近一半，但是产量却几乎增长了三倍。以前装配好的电脑必须要先运到一个转运中心去分发，就如同邮递员把信件先送到分拣中心一样，但是现在电脑可以直接从工厂运走。工厂在每两个小时接到一批零部件，每四个小时就能够发出一批装好的电脑。既没有零部件的库存，也没有成品的库存。

客户从戴尔订货，不管是通过网络还是电话发出指令，在不到一分钟的时间里，信息就会出现在控制中心的电脑当中。而由控制中心再通过网络迅速通知供应商供货，同时也会将用户所要求的配置信息输入装配的程序。配件的规格、型号、运输、需求的数量、和装配全都按照控制系统的安排精确运行，前一道工序与后一道工序都是严丝合缝。正因为有了那些发明创造，装配厂里的三条装配线每条每小时就能够生产700台根据用户要求而配置不同的电脑，而每台电脑从零部件进厂到最后装配检验完毕后装车出厂，只需要短短的5个小时。

事实上，戴尔在研究与开发方面的投入并不算多，但是每年大约只有4.4亿美元投入。重要的区别其实就在于，戴尔公司的重点是怎样降低运营开支，而并不是怎样推出新配置或研制新电脑。正是经过多年的努力，戴尔企业运营的开支不断下降，现在仅占总收入的10%。近些年来，全球电脑市场不景气，但是戴尔却依旧能够保持着较高的收益，并且在全球市场的份额还在不断增加。其中的奥秘也就在于，它可以比竞争对手以更短的时间、更少的开支制造出更适合用户需要的产品。

戴尔公司之所以能够把直营模式做得如此之好，关键就是有两点：一个是其“以客户为中心”的客户关系管理系统，一个也就是其所倡导的“零库存”的供应链体系。而直营模式的最大优点在于不经过任何代理商、经销商或终端零售商，实现了厂家和消费者之间无缝“虚拟整合”。从而让厂家能够保持低成本、高效率的业务运行，同时一定要确保统一的价格体系，这能够避免部分经销商为追求销售量而盲目降价出售从而导致市场价格混乱。消费者也能够有效地避开渠道中的种种陷阱，并且实现按需和个性化的定制。所以说，有一定技术和资金实力的创业者可以尝试通过直营模式创业，直营模式能够免去中间商在产品利润上的“分羹”，却把自己的利润空间做得更大。通常在售后服务方面，消费者的服务需求以及反馈信息能不经任何中间环节，原汁原味地直接反馈到直营公司。这就是为什么越来越多的客户倾向于选择直营公司的产品和服务的原因了。

智慧创业，开拓自己的轻资产疆域

轻资产运营指的就是企业以智力资本以知识及其管理为核心，构成了自己的轻资产。通常这样的运营方式以人力资源管理为纽带，通过比较建立良好的管理系统平台，从而促进企业的生存和发展。以轻资产模式扩张，与以自有资本经营相比较，能够获得更强的盈利能力，从而以更快的速度与更持续的增长力。世界著名的耐克公司便是典型依靠轻资产运营模

式快速发展起来的。

菲尔·奈特在1972年，创立了耐克公司，并且迅速地将其打造成了全球体育用品行业的领先品牌。奈特在20世纪80年代就开始推行的“轻资产运营”模式，如今已经成为了全球体育用品商业的主流业务模式。即便是那些拥有百年历史的传统体育品牌，也不得不选择“耐克化”的生存方式，以求跟上耐克公司的扩张节奏。菲尔·奈特曾对此表示：“如果你想要打败耐克，那么唯一的办法就是必须得全面而准确地模仿我们，然后再找出不同点再各个击破。”

我们都知道中国优秀体操运动员李宁，他在1992年，以自己名字创立了体育用品公司，从而使中国体育用品产业也进入了“品牌化”发展阶段。然而在最初的十年间，大多数的中国体育用品厂商其实还只是耐克“轻资产运营”模式上的重要贴牌伙伴，中国因此也诞生了相当一批具有良好制造技能的贴牌工厂。在东南沿海的福建省晋江市，就已经有将近3000家的鞋类产品生产企业，从业人员超过30万，年产6.5亿双鞋。现在来自晋江的安踏、喜得龙、德尔惠、乔丹、金莱克等一些品牌，也同样依靠对耐克的模仿而迅速发展为中国本土体育用品市场中的重要力量。

所谓“轻资产运营”模式，其实说白了就是将产品制造和零售分销业务外包，自身也就集中于设计开发和市场推广等业务；市场推广其实也主要采用产品明星代言以及广告的方式。“轻资产运营”模式可以降低公司资本投入，尤其是生产领域的大量固定资产投入，以此用来提高资本回报率。

耐克公司在20世纪80年代初开始实施“轻资产运营”模式，当时正值全球制造业向发展中国家转移的高峰时期。而在美国市场，体育产品也开始从专业运动员转向了大众市场。耐克公司正是抓住了市场变革节奏，依靠“轻资产运营”模式改变了美国运动鞋市场传统商业模式，它同时依靠“轻资产运营”模式，较好地整合了产业链的两端，其核心内容包括：

一、把产品研发放在首要位置

耐克公司在1980年开始成立了研发实验室，这个实验室由生化及生理学研究专家组成。耐克公司从1995年开始，每年都要拿出大约5000万美元作为技术研发与产品开发费用，从生物力学、工程技术、工业设计、化学、生理学等多个角度对产品进行相应专业的研究。而在产品的设计过程当中，大量的详尽监测数据也能帮助耐克公司提高产品性能。耐克公司同样十分重视对消费者信息的反馈，一方面这有助于了解消费者偏好，把握市场变化；而另一方面也有助于公司研发人员改进产品性能。耐克公司的研发体系不光是一个纯粹的技术工作。耐克公司研发始终保持一个原则，“我们在技术研发方面花了许多心力，因为不好的产品绝对无法引起人们投入感情”。

二、做好营销策略制定

轻资产创业模式的另一个关键点就在于营销。一个以市场营销为主的公司，也是一个会制造客户的公司。耐克公司营销策略堪称行业典范，它所推出的每一款耐克鞋都不惜血本地邀请最当红的体育明星做大量的代言宣传，在短时间内让产品反复呈现在广大消费者的眼皮之下。耐克的品牌塑造功夫更是了得，数十年过来，耐克品牌在全球许许多多的年轻人当中始终充满着极大的诱惑。而更难得的就是：耐克的营销行为不光是让大家注意到其产品，更是在不断地提醒大家耐克公司到底在做什么。

第十三章 我家有个店：投资店面

万元起步开“大头照”店

数码相片贴纸（又称大头贴、粘纸相、贴纸相等）是一种可以把人相与背景相合成而产生炫酷效果，并且可能随意粘贴在钱包、手机、钥匙扣、项链坠、相机等处的新型时尚影像贴纸产品。

在五六年前，大头贴被引进市区部分热闹的商业区当中单独摆放，机器也是直接从日本进口，成本相对来说比较高，因此价格也比较昂贵。但是近几年来，店家通常采用加盟手段，成本不高，而且收效也快。

比如一家开张才一个多月的大头照店，店内有三台机器，每台 15000 元，铺面租金每月需要一万多元，而平时主要的开销就是墨水和纸。但是由于选址理想，每天就能够售出 15 元一张的大头贴大约有六七十张。某中学周围的一家店，由于开得较早，先后引进了三台不同的机器，同时能够拍出不同的效果。虽然说不在闹市，但是毗邻中学，所以每天基本也可以卖出三四十张。由此可见，购买贴纸相机是一种风险小收益大的投资。经营一个贴纸相店面，总投资额最低 10000 元即可起步，但是如果经营得法每个月带来的营业收入却超过 8000 元，故三个月之内就可收回所有投资。

尽管如今的贴纸店已经非常多，但却远远没有达到饱和状态。因为大多数年轻人都热衷于于此，还经常会在网上专门建立网页互相交流。综合而言，投资时有五点建议可供参考：

1. 要注意选对商铺的地点。由于消费群集中在 25 岁以下的年轻人，而且绝大部分都是中学生，因此要把店铺选在这些人最喜欢去的闹市中。

2. 挑选机器的时候一定要注意质量，不要贪便宜选了质差价高的机器。一定要保证出来的照片有足够的清晰度和丰富的背景。

3. 墨盒一定要好，如果墨盒坏了就会耽误整天的生意。事实上生意开始之后，每日的成本除了店租、人工和贴纸相机设备损耗外，其实也就是打印纸、过塑纸和墨盒这些耗材的使用，平均来说，一张照片的成本不高于 2 元。过塑纸种类不少，通常而言也就可以选光面和雾面的两种。一台贴纸相机每月使用的耗材数量如下：A4 的打印纸 300 张（可当 400 小张用），墨盒 9 套，过塑纸两卷（光面和雾面）。

4. 雇佣的营业员一定素质要高，要有一定的责任心。尤其是在硬件各方面并不占优的情况之下，营业员的服务也就起着至关重要的态度。他们会直接和顾客打交道，服务质量比较差，顾客自然就很少。

5. 多样化的营销手段也十分必要。假如选址不理想，机器的质量又不具竞争力，那么就可以想想其他的办法。比如说有些店家就采用优惠卡的方式，拍齐十套就免费送拍一套；或者拍一套就免费加印一套；或者拍一套送一件小礼品……甚至有的店家还推出了贴纸制成挂饰的业务。

怎样开家玩具租赁店？

我们或许也曾了解到玩具租赁业最初兴起于香港，后来又在北京、上海等大都市流行开来。这个行业逐渐变火的原因主要就是当前玩具的品种越来越多，价位也变得越来越贵，而通常孩子又有着“喜新厌旧”的个性，大多数家长在经济上已经不堪重负。此外，有一些玩具越来越大，占用房间面积也比较大，也会使得一些家庭“犯愁”，而精明的商家也由此看到了巨大的商机。近些年来，儿童玩具租赁行业越来越火，不少玩具租赁店月收入不下 3000 元。

当你走进一家玩具店的时候，你都会看到店内千奇百怪、花样繁多的玩具琳琅满目，运动类、益智类、娱乐类等都囊括其中，而玩具的价格从几元到上千元不等。

有一位店老板这样说过，最早主要就是卖玩具，租赁业务非常少。后来有不少家长反映，买来的玩具，孩子只玩过一阵子便没有了兴趣，要是能租赁就好了。于是该老板就琢磨向租赁方向发展，没想到，真火了起来。多的时候每月能赚 4000 多元，少时能赚 3000 元。

“这种形式挺好的！孩子兴趣转移特别快，如果经常买的话，经济上又负担不起。但是在这里每天只需要花上两块钱就可以租上各种玩具。这样租赁玩具既省钱又能让孩子换着花样玩。”正在给两岁半的孩子换租玩具的孙女士说，她上周给孩子租了个“起重机”，这次她准备换个“电瓶车”。

其实玩具租赁是一种新颖的服务理念，它的兴起为玩具市场注入了新的活力，前景十分广阔。

怎样开一家餐馆？

民以食为天，中国有着五千年的悠久文化，在这当中饮食文化同样占据了非常重要的地位。

不论一个社会经济多么不景气，人心有多么浮躁，但都离不开吃。可以这么说，餐饮业才是当之无愧的“百业之首”。从古至今，唯有餐饮业长盛不衰，时至今日还在向更繁荣的方向发展。

“假如你兜里的钱只能干点小事的话，你又不想受制于人，那么你就去开家小餐馆。因为自己总要吃饭，或许还能够顺便挣点别人的钱呢”。这当然是笑谈，但它确实是我们每个想当老板的普通人很不错的选择。

假如说你已经拿定了主意，决定开家餐馆，就会有很多新的问题：需要多少投资？开什么样的餐馆？什么规模和档次？回报如何？又会有多大的风险？

想要开一家餐馆，绝对不可以愚信“只要我的菜货真价实，自然就会有人来吃”这句

家庭投资理财一本通

话。你一定也要想到，我的餐馆当中也一定要有一流的服务和管理，高档的菜肴和装修……假如你不具备这些基本的现代经营头脑，就很难获得成功。

世界经济合作组织一篇最新的研究报告表明：在知识经济迅猛发展的今天，传统行业中唯有服务业依然有着较大的发展。服务行业的投入比制造业底，增长率却更高，在该报告中被称作：“打破知识经济神话的反例”。同时专家们还把餐饮业列入了新千年将蓬勃发展的15类热门产业之中。事实上这是必然的，我们可以算一算，一个城市的一千万人中有1%的人决定：这顿饭我们去外面吃！这当中所蕴含的商机便不言自明了！

除此之外，不要以为开了餐馆就一定能够赚钱，假如经营不佳，你或许会眼睁睁地看着对面或隔壁餐馆财源滚滚，自己的店却是门可罗雀，心中还百思不得其解。所以，假如你决定要开一家餐馆，就一定要全神贯注，不畏辛劳，努力把自己的店打理好。

怎样开一家果汁店？

事实上，开果汁店说简单也不简单。

果汁是靠新鲜的蔬菜水果作主题，所以说货来源很重要，保质保量是每个行业都少不了的元素。西瓜汁、橙汁、密瓜汁、木瓜汁、苹果汁、红萝卜汁、雪梨汁、西芹汁、西柚汁等是大路货！

还要学会添加一些时令蔬果来增加收入，看看自己附近有什么货源能够加以选择。通常除健康的纯果汁以外，还需要加一些有心意的混合饮料，比如说：加牛奶、雪糕（冰淇淋）、杂碎果、凉粉、香蕉、蜜糖、柠檬汽水（雪碧或七喜）及苏打水或其他等。

现在有很多人都喜欢木瓜牛奶，养颜明目又好喝，所以原料必须得是好木瓜加好牛奶。以上这一类混合饮料要多花点心思，最好是购买一些关于健康食品营养的书籍，让自己活学活用。

事实上，果汁店最为重要的就是卖的饮品物有所值，只要是材料新鲜、干净卫生、价格合理，肯定有市场。店面并不需要太大，饮品齐全，干净明亮的环境，让人看见就想进去就已经成功了一半，而剩下的就是价与质了。薄利多销的生意并不能够获取暴利，没有竞争对手短时间能做，一旦有对手就必须靠比货比价比实力。

最后就是店里面的设备，比如榨果汁机、冷藏柜、冰箱、刀具、搅拌机、不锈钢工作台等，是一定要下本用好的。

请记住一句话：投资——硬件一次到位用好的，免得以后常坏要修要换要花更多的钱！软件——在人身需要不断投资！一定要培养好员工做好事，才能有好产品好效益好名声！

怎样开一家瓷器店？

张网在北京的一家商场里做品牌瓷器的生意，短短两年多的时间，从刚开始的十几万起家，到现在拥有了几百万的资产，从只有一个不到十平方米的小店铺发展到了一个两家三十多平方米的店面，从一个不懂生意的瓷器爱好者变成了一位颇有成就感的经营者，这其中的变化都是张网的用心经营换来的。

在他的店里，吸引顾客的是不少名家名作，其实对于这些作品的选择，他更多地从顾客的角度去考虑。

在20多年以前，陶瓷店往往带有地方艺术色彩，常以产地和顾客爱好的区别来显示店面的特色，使店面专业化。同样也正是靠着自己的经验和智慧，张网的精品瓷器受到了消费者的认可和喜爱。

现在的瓷器店，依旧是以中式碗、碟、茶杯、茶壶等餐具为主要商品，也加进了如咖啡杯、刀叉盘碟之类的西式餐具，并且逐渐走向兼卖玻璃、金属等综合餐具。要想在这一行创业，必须对这一演变有充分了解，且能适应这种变化。而在决定商品构成的时候，也就应该对当地风俗习惯、顾客阶层、年龄等因素，全面加以考虑。

给新手的投资建议：陶瓷店尽量地设在靠近市场的边缘，最好是能够与杂货店相邻，要么选择过往顾客多的市场附近。人员以2~3人为佳，自己去做更为理想。在商品摆设上也一定要多动脑筋，假如以年轻人为主要对象，就一定要在陈列上有色彩感，这样有助于商品销售。通常这样的陶瓷店还应该配合季节性而广为促销，就如同春秋季节结婚多，民间节目也多，可以开动脑筋，销售对路产品。另外，产品不要积压过多，尽量加快资金周转很重要。

经营诀窍：

1. 尽管瓷器店的店铺不大。但所经营的瓷器种类却应非常齐全，像镁质瓷、骨质瓷、高白瓷、强化瓷、景德镇的青花瓷以及一般的普通瓷都应有货，使不同类型的消费者到店里都能找到适合自己的商品。

2. 经营者也一定要多学习多请教，尽可能多地去了解瓷器方面的专业知识，使得自己成为一个懂行的店老板。

3. 应该推行“透明经营”，在每一件瓷器的旁边都要放一个小牌子，上面标上这件瓷器的材质、工艺和特点，让顾客买得明白，买得放心。

怎样开一家藤艺店？

现代人都非常注重生活的质量，同时讲究个性、情调以及品位。以前那种一成不变的家居装潢已经越来越无法满足人们的需求。还记得当年老上海弄堂里家家户户坐藤椅，价廉物美。而随着复古浪潮的兴起，古色古香、沉寂多年的藤制品越来越引起人们的关注。那些年轻女性、白领夫妻、外国友人对藤艺都抱有巨大的热情。那么开家藤艺店是否有得赚？

一、开业的准备

开藤艺店一定要选一个好的地段。藤艺品价格不菲，消费者大多都是白领阶层女性，因此店址最好选在热闹的商业街，才会有旺盛的人气。除此之外，因为藤制品体积一般比较大，所以店面最好租得大一些，同时合理地利用店内空间，采用吊挂的形式既能够使店内不显拥挤，又富特色。

藤制品的进货渠道也十分关键。联系到好的藤制品生产厂家既可以降低成本，又可以及时地变换款式。现在的藤艺店进货方式主要有两种：一种是店主自己开店又开厂。另一种是则去藤艺业比较好的昆山、杭州等地进货。此外，新店主还可以向一些大城市的大型藤制品商场的供货商进货。

家庭投资理财一本通

二、资金

藤制品种类繁多，成本投入也很大，店面租金亦不菲，店员大概需 1~2 人。大致来算，10 万元就能起步。

三、经营范围

我们应该都知道藤艺店卖得最好的是小工艺品、饰品和家居用品。还有像 CD 架、草鞋、拎包、置物箱、藤艺画、书架等。藤制沙发前景看好，有条件的话可以考虑。

四、经营建议

新来藤艺店的人都非常想买有特色的东西，因此一定要尽量保证店内物品与众不同，同时也要大力发展定做业务，从容满足客户的特别需求。

事实上质量好的藤制品都很耐用。大到沙发，小到化妆包，用用就坏，就会令消费者对藤制品失去信心。质量好永远是吸引回头客的法宝。

怎样开一家社区移动洗车房？

在西方发达国家的洗车房采取的都是社区化的服务。但是在我国社区的移动洗车房尚未大规模普及，从净化环境、节约水资源这些长远的情况来看，这一新事物非常有投资价值。

一、慎选洗车工

尽管某家洗车房在某小区客户也有几个，饭店也有意邀请他们“入场”，停车场也欢迎他们进驻，但是却迟迟无法推广他们的新业务，因为现在能吃苦的洗车工太少了，从而也就无法“派驻”。

该洗车房的第一批洗车工只招本地人，一共也就几十个工人，没想熬到一个月就已经跑掉了一大半，最后也就只剩下两名男工仍在“坚守阵地”。许多“逃跑”的洗车工表示：怕被朋友看到，所以面子上过不去；而一部分洗车工嫌这份差事太累。逃兵一大半，该公司也就只能再次到职业介绍所，把外来人员作为“替代品”。因此，开移动洗车房前，一定要慎重选洗车工。

二、占领小区和停车场

通常移动洗车房采用的就是“移动式高气雾洗车机”，而设备的载体则就是一辆电瓶车，行驶起来也很方便。它节水环保，用水量是常见加压水枪用水量的三十分之一，大约就有三升，相当于一个大可乐瓶子的容量，而且配合吸水设备，落到地面的水极少，而且不会污染环境。在停车场为主车提供洗车服务，车主不必开车去清洗，在车主办理其他事务时就能顺便把车清洗干净。

如果清洗效果好，清洗压力高的话，就能够使泥沙完全脱离汽车表面，同时被吸水机吸走，不损伤车漆，能够满足车主在停车场洗车的愿望，而且节水环保。

三、投资与收益

据某洗车业有限公司的总经理介绍，就以经营一台设备、设立一个洗车点为例，设备投资：11850 元/台；人工成本：一台机器须两人操作，每人每月 500 元，共 1000 元（加提成）；其他营业费用（如水电费）若干元。

然后再以每天平均作业量的 20 辆为标准（行业平均每天清洗 30 辆），每台设备每月的营业额为 6000 元左右，每月利润为 4500 元左右，依照这个标准，投资回收期约三个月左右，年赢利就在大约 6 万元左右。

四、包装才是关键

如今很多的车主还是不了解移动型的洗车房，小老板或者是承包的洗车工最好能够做好自我包装。例如在小区或是停车场门口立一块广告牌，完全可以简单地告诉人家移动洗车房的公司地址和联络电话，然后让工人穿统一的洗车制服，用标准的服务用语，给人的感觉就会好许多。

现在大多数人洗车都是开车去洗车店，既浪费时间又浪费精力。社区化其实就是服务上门，在车主停车场所、在车主办理其他事务的时间内为车主提供洗车服务，这其实对车主是非常有吸引力的。而对车主的吸引就是对停车场业主的吸引，因此，合作和营业都不成问题。不管在时间上还是空间上，都是离车主最近的。事实上最重要的一点就是洗车服务社区化目前还是空白，占据一个有需求无供给的空白市场，试问又有谁会不成功呢？

同时移动洗车房根本不需要有店铺，在小区中以包月的形式，与小区物业联手；通常在停车场中，由停车场方面出资，给停在场内的汽车做美容；由饭店出资给用餐顾客的汽车做免费美容。但是要记住别到加油站附近“抢生意”，因为很多加油站是免费洗车的。以大型小区和停车场为主的洗车工，在空闲时还可以接受“零吊”的洗车业务。

其实这项创业最适合下岗工人，而且风险度比较小。

怎样开一家服装店？

经营是一门艺术，同样也是一门科学。所谓“劳心者制人，劳力者制于人”也是商战中的一条法则。事实上在企业经营方面，有最新版本的教科书，但是却永远都不会有放之四海而皆准的经营方式。其实不管是企业家还是投资者，在严谨的利益型思考的基础上，还必须学会随机应变。

一、为自己找一块“风水宝地”

我们都知道军人打仗的时候要抢占有利地形，而商人经营也要求有一块风水宝地。事实上都市商业区可分为五大类型，每一个街区都有自己的特点，你需要把哪个区域当作宝地，还要看自己经营的品种、规模、档次及消费对象。

1. 中心商业区寸土寸金。

中心商业区也称为都市繁华区，是商业活动的高密度区域，大多也都位于城市的中心地带，因此房租价位也是最高的，可以说是“寸土寸金”。该区的主导力量是大型自选商场和百货商店，其商品种类多，规格全。由于客流量比较大，所以在双休日或节假日就完全有可能出现“人山人海”的场面。因此，倘若你有足够的资金，在中心商业区租一间铺面，也是值得考虑的。你可以开一家高档时装专卖店，或高品质的裁缝店，也可以在大型服装商场中，策划一间“店中店”。

2. 次繁华商业区是“风水宝地”。

次繁华商业区通常都位于中心商业区的外围边缘地带，即使客流量没有中心商业区那么

家庭投资理财一本通

大，但就交通来说还是比较便利的。次繁华区大多是从居民区到繁华区的中间地带，因此就适合开设规模中等、情调优雅的服装店。在经营上要尽可能的去做一些宣传，把自己店面的信息传给千家万户，建立自己特定的顾客群，这样也就能与繁华区的经营者一比高低。此外，在一些大型商务中心或行政区，也不妨开一家顾客对象明确的小型时装店。

3. 群居商业区也可以自成气候。

如今在许多城市，都会有一些一字排开的群居商业区，虽然它们没有中心区那样繁华，但是在时装的某一领域却能自成气候。而在群居商业区当中，时装店开大开小取决于自己的资金能力，但最重要的其实也就是销售的产品要对位。

4. 居民小区的服装店割据一方。

我们都知道在现代城市规划建设中有大量的居民小区，一个居民小区就像是一个微缩的小城市，各行各业的人员也是应有尽有。但是聪明的老板总能研究出它的特点。比如说有的小区老城搬迁户较多，而有的小区政府官员较多，还有一些小区聚居了银行、媒体、教师等人员。所以每个小区的消费水平及文化品味都不相同，开设服装店的时候。我们也应该综合考虑产品的类型和价位档次。一般居民小区不适合经营高级白领的职业服、名牌西装等。而那种居家服、休闲服、运动服或许才是更好的选择，这其实与经营环境和人们逛店的心情有关。与居民小区类似，还有一些大型厂矿家属区，其消费对象的定位则更容易把握。

二、陈列服装商品的妙法

一个好的陈列首先就能引人入胜，使得顾客产生兴趣从而萌发购买的潜在动机。通常一件商品的陈列成功了，销售也就接近了成功。商品陈列要方便顾客，还一定要经常变换形式，给人的感觉其实就是该店又推出了新一季节的应季流行款式。

在服装行业快速发展的今天，服装商品的款式、做工、质地、色彩、价格等本身的价值才是最重要的。在如今这个形象时代，除了商品本身，似乎还有很多更加重要的因素，其中店铺的陈列与布置，也就成了直接影响销售和塑造企业形象的大问题。

如何开办打字复印店？

相信打字复印店在生活中我们随处都可以见到，而且总是给我们的生活带来便利。下面就给大家介绍一下开办打字复印店需要注意的事项：

1. 最佳市口：大单位以及写字楼的附近。

2. 最差市口：居民区。

3. 装修定位：普通装修。

4. 利润分析：事实上打字复印店的投资主要集中在设备的购置上，其实日常的经营成本并不是很高，而经营成功的关键其实也就在于前期投入成本能不能在尽可能的时间内收回。打字复印店经营情况的好坏取决于业务量的大小，业务量越大，赢利就越高。

5. 经营策略：千万不能死等顾客上门，这样根本不能够保证业务量的稳定和充足，一定要主动出击，联系各个机关单位的一些期刊、资料及图书的照排业务。然后充分发挥电脑的功能，尽可能多地开拓业务范围，比如名片、图片、各类卡片的设计制作，胶印、铅印等业务的承接，事实上有一些服务内容也是可以和其他几家复印店联手经营，并不是所有设备都

要备有。

6. 业务掌握：想办法联系几家固定客户，其余的业务也就只能随机掌握。

7. 发展机会：我们都知道中国是公文大国，同样也是出版大国，市场潜力是没有任何问题的。可是单纯的打字复印工作只是一个力气活，只能够以扩展规模来带动效益增长。充分利用高科技的技术含量，在设计和策划上创造智力劳动报酬，获取高额利润。

8. 失败之策：什么是打字复印店面临的最大问题？设备升级换代快。就比如电脑技术日新月异，如果想要跟上时代的前进步伐就得不断地更新设备。尽管设备的更新会带来新的业务和更好和工作质量，但还是不断地追加的投入对于开店者来说始终是一个沉重的压力。

通常电脑等高科技产品贬值很快，一旦关门，等待转手的旧设备将类同垃圾，所以说最好的办法就是避免失败。

怎样开好干洗店？

要想开好一家洗衣店首先就要把“为顾客服务”放在第一位。面对激烈的竞争，顾客越来越分散，利润越来越薄，对于一个刚刚开张的干洗店，如何才能在洗染业分到一块蛋糕，生存并且发展下去呢？

首先，你就必须要了解一些关于干洗、水洗的有关知识，同时还要掌握一些基本的服装洗涤技术。到当地已经营业多年的干洗店走一走，摸摸洗衣的价格以及相关的情况，就是要开干洗店最基本的要求。

其次，就是要熟练掌握洗涤技术和熨烫技术。通常洗涤技术包括干洗、水洗和洗前去渍处理。这些环节最好还是去找一个工作仔细、用心的有经验的师傅来做。这是你能不能开好干洗店的主要环节。

再次是熨烫的水平，这是给顾客的第一感观认识，因此熨烫师傅也是一个很主要的角色。

最后是前台收衣服的人是决定你洗衣店经营好坏的第一环节。通常前台服务会传送给顾客第一感觉，热情规范的服务工作同时还要加上专业知识才可以留住第一次光临干洗店的顾客，最后再把简单的满意服务提升为超值服务，这样才能留住你的“钱源”。

其实作为店主，对现在的服装面料越来越多，新品层出不穷，再加上款式的变化多样，有同类面料相拼的，也有不同面料相拼的，更有不同面料、不同颜色组合的变化，要不断学习。只要方方面面都做到，才能把洗衣店开好。

怎样开一家鲜花店？

开鲜花批零店最初的投入也就包括了店面租金、装修和进货资金三个部分。事实上投资规模视开店时间及店面租金而定，规模大点的最多也就是一两万元，而规模小一点的四五千五元即可，开店的技巧主要包括熟悉行情，选择地段，店面布置，经营策略，插花艺术掌握，投资风险等。

一、技术掌握

以前从来没有接触过鲜花销售的人，也许也听说过插花这门艺术，但是作为生活礼仪用

家庭投资理财一本通

花，其实我们只要掌握一点包、插花技术就行了。首先就要了解花语，什么花送什么人，什么场合适合用什么花，开业花篮，花车的制作，通常一本很简单地介绍插花的书便能解决问题。

二、店址

店址其实才是你开批零店的关键。因为零售利润在花卉业中可达 50% ~ 80%，而零售利润已经足以满足一月的房租水电、员工工资、税收开支等。从这个角度考虑的话，店址在医院、酒店、影楼或娱乐城旁，可避免 6~9 月淡季对整个业绩的影响。还有从扩展批零业绩的提高考虑，由于批发利润大概在 10%~30% 之间，所以可以将店址选择在花卉市场批发一条街，或者是花店相对集中的街区。通常在 9 月至第二年 5 月的旺季，所有的花店，买花者其实都应该是你的客户，因为顾客购物的从众心理，批发货量大，价格便宜，你就能够争取到许多别人得不到的生意。同时，其他的花店也是你的批发客户。

三、装修

花店的装修一定体现出“花团锦簇”景象，如果你想要达到这个目的，那么只需一个办法，就是多装有反射功能的玻璃，这样会使店面空间显得更大，一枝花变两枝花，一束花也变为两束花了，当然为了体现花的艳丽，灯光色彩也很重要，建议你就还可以适当地选择粉红色灯管点缀，另外作为批零店。可考虑店面前庭适当装修后，后庭作仓库用，以减小装修费用，玻璃门也少不了，这样一做广告效益，二对鲜花也是一种保护。以玻璃为材料的装修，费用低效果好。

四、进货

进货渠道是则是批零店的关键，因为鲜花的质量和价位，才是你真正赢得市场的法宝，通常找到自产自销的货源，能够让你的利润空间得到最大保证。

五、经营策略

其实哪一行都有人做，关键就要看你怎么做，一定要牢记信誉是关键，一靠花卉质量价格，二靠服务质量，批零店假如花卉质量价格由供货商把关的话，作为店主要靠服务质量。不妨先作一个免费送货上门的承诺，不管是对于批发商还是零售商，此项售前服务，绝对会为你建立一个逐渐扩大的信誉体系客户群体。二是避免守株待兔，坐以待毙，不管是在哪个城市，星级饭店的鲜花布置，都是一个很好的业务，3~5 天更换一期，费用少则几百，多则几千元，更何况酒店的婚宴，会议，生日宴又很多，无形带来许多生意，影楼、酒吧、歌舞厅其实也是你开拓业务的市场，与电台合作，累积返还销售，其实这些都是你占领市场的法宝。

怎样开一家网吧？

当今社会很多朋友面对巨大的就业压力从而想到了自己创业，但是一个成功的创业者必须要有一定的风险意识、全面的前期规划和投资预算以及良好的心态。所以说，对于目前众多打算开网吧创业的朋友来说，网吧开业流程是必须掌握的。

一、营业地点选在哪里？

营业地点的优劣会直接影响到网吧生意的好坏。通常好的地段人群流量相对密集，生意

自然好，但是房租等费用高一些。

在营业地点的选择方面一定要根据自己以及客户群的情况来定，建议网吧选择建在具有一定消费能力的地方，比如市内黄金地段、学校附近等。假如定位于学生族，营业地点应该在学校附近，最好就是在大中专院校附近；假如面向广大的上班族和白领，营业地点可选择在写字楼、大酒店旁边。

要明确一点：根据《互联网上网服务营业场所管理条例》中的规定，互联网上网服务营业场所经营单位不得接纳未成年人进入营业场所。

二、网吧规模多大合适？

事实上网吧规模的不同，投入的成本也就不同，具体的规模大小也同样要视自己的资金情况、预计上网人数以及相关法律法规来定。

依据中华人民共和国文化部《互联网上网服务营业场所管理条例》规定：网吧审批设立互联网上网服务营业场所经营单位应当符合国务院文化行政部门和省、自治区、直辖市人民政府文化行政部门规定的互联网上网服务营业场所经营单位的总量和布局要求。

三、应该投资多少？

很多人只是看到网吧老板大把大把地数着网民的钞票，却不知道网吧业主背后有辛酸。我们只有精打细算之后，才可以确定网吧是否值得投资。

初始投资预算：25 万元左右

每月经营成本：9000 元左右

每月预计收入：1.3 万元之内

投资者在初始投资预算方面，按照目前的市场价格，每台电脑的平均价格在 3000 元左右，这样比如要购买 60 台电脑的费用需要 $3000 \times 60 = 18$ 万元。网吧的网络设备投入还包括网吧专用路由器（2000 元）、交换机三台（2500 元）以及网线等费用合计 5000 元。网吧的桌椅、空调、饮水机以及其他设备费用大约在 2 万元左右。网吧的装修费用大约 2 万元，包括玻璃门、装修施工费、装修材料费以及灯箱广告等。此外，还应该包括申办《网吧文化经营许可证》以及相关证件的费用总额在 2 万元左右。这样，初始的投资金额在 25 万元左右。

四、网吧执照如何办理？

如果创业者想要开设网吧，必须通过文化部门、公安机关、消防部门、工商行政部门的审核，否则就将会被相应的执法部门予以取缔。

相关费用：加盟费、管理费、工本费等，具体费用可以咨询相关部门和连锁网吧经营企业。

五、网络如何规划？

我们应该都知道创建网吧主要就是为了满足网民浏览网页、网上聊天、游戏娱乐、看电影等需要。事实上网络的前期规划也就直接影响到网络的整体性能、数据传输速度以及网吧内的美观。

功能：满足浏览网页、语音 / 视频聊天、网络游戏、下载、看电影等需求。

网络带宽：10Mbps 光纤。

还有在网吧中，网络的规划需要涉及网络拓扑结构、布线、网络设备的选择以及网络设

家庭投资理财一本通

备的连接等问题。不过，首先要做的就是进行整体性的规划。

而在布线等方面，首先就应该在开始布线之前就画一张施工图，然后确定每台计算机的摆放位置，最后在图纸上标明节点位置。最好是能够将网络交换设备放置在中央位置，这样不仅节约了布线成本，而且提高了网络的整体性能和传输质量。

在网吧当中使用的网络设备主要包括路由器、交换机、网卡、网线等，在这里建议50~100人的网吧选择网吧专用的路由器，这样不但可以提供稳定的Internet接入，从而还省去了设置代理服务器的麻烦，还能够保证网络游戏、视频点播的流畅。有条件的业主还可选择双WAN口甚至多WAN口的网吧专用路由器。交换机主要用于连接每台客户机和路由器，建议选择24口或更多口的交换机产品，传输速率为10/100Mbps自适应即可。现在在网吧中使用10/100Mbps自适应网卡即可，不用过分追求传输速率。

虽然说创建网吧是一件比较繁琐的事情，但是对于那些想从事该行业的创业者而言，也应该要有充分的思想准备。除此之外，如今的网吧已经告别暴利时代，竞争非常激烈，每一笔投入都要事先规划好，要将各种情况都考虑进去。因此大家在规划、筹备的时候还得精打细算，万事开头难，只有走好了第一步，才能在激烈的竞争中生存下去。

如何开一家汽车美容装潢店？

首先，就要了解开汽车美容店的市场前景：

如今随着轿车的普及，就如同给新房装修，给汽车做美容装饰的意识已经深入人心。就一些中小城市而言，有90%以上的车主都会为自己的爱车做美容。目前，虽然在城市当中大大小小的各种洗车行、美容店有上百家，但真正规模大、档次高的汽车美容店只有三四家。所以说，开一家较专业、中等规模的汽车美容店，其前景还是相当地可观。

然后，就是前期投入：

开汽车美容店能够选择自己开店或者加盟连锁店。不管是哪一种方式，前期投入其实主要就是房租及设备、进货费用，建议汽车美容店至少要在100~150平方米，因为面积小的汽车美容店几乎在城市里遍地都是，很容易就让车主失去信任感。而且最好要临街，这样一来房租的投入也就大概在12万~15万/年，而至于设备以及进货的费用，则根据投资者的资金实力灵活掌握，5万~10万为低档，10万~20万为中档，20万以上就比较高档了。

假如选择加盟连锁店，通常在房租及设备、进货费用的基础上，需要再交1万~2万的加盟费用，但是这样能够得到厂家技术、设备、门面、人员及管理等方面的支持，因此对这个行业不是很熟悉的投资者可以选择加盟。

其次，是选址：

要从车流量、车主是否愿意停下来、车主是否方便三个方面考虑，因此不能选在纯粹的商业区，商业区一般来说停车都比较困难，而且车主不会在这里把车停下来进行装潢。最好是开在那种大型住宅区附近，小区的车主来这里既方便、又省时。除此之外，还可以考虑在加油站和汽修店附近。

最后，就是要了解经营与利润：

开一家100~150平方米的汽车美容装潢店，至少需要雇用2名技术人员，4~5名洗

第六篇 多管齐下，盘活家庭资产

车人员和1名用品销售人员。以一辆20万元左右的汽车为例，做一次美容的费用大概在3000~6000元，假如说再买一些汽车用品，则可以达到8000~10000元。汽车装潢美容的毛利率也就在40%左右，而成本主要是房租及人员工资，假如经营到位的话，九个月到一年的时间也就可以收回全部成本。

第十四章 在家当老板：投资网店

网上开店无可比拟的优势

网上开店有着无可比拟的诸多优势，只要自己的商品有特色，经营得法，网上商店每天将带来成千上万的客流量，从而大大增加销售收入。

一、投资少，回收快

有一项针对我国中小企业的情况调查，调查显示个人在网下启动销售公司的平均费用至少需要五万元，而根据易趣网礼品门类的负责人介绍，在网上开店建店成本非常得小。一般来说，筹办一家网上商店的成本很小，不用你去办营业执照，更不用去租门面，也不用囤积货品，所需的资金也就不过 1500 元。网上商店比同等规模的地面商店“租金”要低得多，而且租金不会因为营业面积的增加而增加，投资者更不用为延长营业时间而增加额外的费用。

二、基本上不需要占压资金

传统商店的进货资金少则几千元，多则也就数万元，而网上商店根本不需要压资金。

三、24 小时营业时间

网上商店延长了商店的营业时间，一天 24 小时、一年 365 天不停地运作，同时也无须专人值班看店，都能够照常营业。一般来说，传统店铺的营业时间一般为 8~12 小时，如果遇上坏天气或者老板、店员有急事也不得不暂时休息。因此，对于所有的商家来说，时间永远都是金钱。而网上商店就为店主节省了人力方面的投资，不用雇佣帮手，店主也完全可以在享受生活的同时把自家的网上小店打理得井井有条。同时还避免了因为来不及照看店铺而带来的损失。网上开店营业时间不受限制，消费者能够在任何时间登陆、购物。这种交易时间上的全天性和全年性，使得交易成功的机会大大地提高。

四、销售规模不受地域限制

传统的商店有多大就只能摆放多少商品，生意的大小常常会被店面的面积限制。而在网上，就算是在地面上只有一个小商店，或者根本就没有门面，开店的生意照样可以做得很大。

五、不受店面空间的限制

即便只是街边小店，在网上也还是可以拥有像百货大楼那么大的店面，只要投资者愿意，完全可以摆上成千上万种商品。目前在国内最大的专业拍卖网站同时在线的商品要超过 10 万件——已超过了一些大型的超市。

六、不受地理位置的影响

无论客户离店有多远，在网上，客户一样能够很方便地找到。这令消费群体突破了地域的限制，从而变得无限广阔了。

通常网上商店所面向的是全国乃至全球的消费者，这个潜在的市场是单个商店，甚至是大型商场都无法与之相提并论的。

其实在网上开店也并不是百利而无一害。“网上小店”还需要机制保证。中国人口密度高，信用卡使用率比较低，加上产品的分类、管理等一系列问题对投资者和买家双方都意味着一定的风险。

店主通常进行网上交易的弱势也自不待言。比如时间不固定。网上小店都需要依附于一些大的交易平台，所以很多平台的规定就不得不遵守。我国的电子商务法规和支付体系还不是很完善，因此诚信成为了很多网上顾客望而却步的直接原因。是否待人诚恳，讲究诚信，才是做好网上生意的重要衡量指标。

网上开店卖什么最火

有这么一句话：想发光，首先要站在有光的地方。不错，网店要想热销，首先就要选择容易大热的商品。只有有了好的商品之后，你的营销技巧才能发挥，否则的话，再好的销售技巧也帮不了你。所以说，客户决定大热商品，有一句话很有道理：卖东西也要找个识货的。那么反过来说，什么商品最能热卖，答案其实也非常简单：客户喜欢的东西，才是最好卖的商品。

我国目前的主流网民普遍都具有年轻化、时尚化这两个特征。因此在选择商品的时候，也一定要注意究竟能否满足他们的猎奇心理。同时，也可以从网民的职业分析来入手，比如对于那些学生网民。他们的思想通常都比较开放，接触并接受新事物比较快，所以对于网上开店购物这种便捷的购物方式比较认同，因此在选择商品的时候就要考虑学生的需求，比如书籍、服装等，在商品的风格上也要注意他们的审美。

当我们在网上的产品购物方式作了了解之后，下面就来轻松确定当下的热销商品：

一、借鉴经验

首先就是要借鉴别人的经验，看看别人什么东西卖得最多。因为流行趋势和潮流虽然一直都是不断变化的，可是在一定时期之内，总是会有一些相对稳定的东西，有几类商品是一直处于畅销状态的。这些正是我们可以借鉴的地方。

二、市场分析

所谓的市场分析就是查询商品的走势，毕竟流行文化一直都是不断发展的，如果你能早半步知道流行商品的走势，那么你就能在商业上比别人快很多步。当然，这一点通常是比较耗费时间，同事需要日积月累。但是这一点，可以当作你开办网店之后的一个功课来做，事实上做起来，也并非十分困难。

三、抓住社会热点

网民毕竟也是人，其实大家都脱离不了这个社会。所以说，只要是大家都非常喜欢的东西，网民也不会过于讨厌。

家庭投资理财一本通

网上热卖的四类特殊商品：

一、体育、军事用品

其实有很多人都会对军事、体育用品感兴趣，日常生活中，这样的商品大多数都在专卖店，因为这一类的专卖店比较稀少，不仅对于中小城市的顾客来说是这样，就算是大城市的顾客，也很可能因为种种原因找不到自己想去的店铺。这一切，在网店中就不会成为问题。因此，这一类的商品，看似十分冷门，但是在网络上经营，反而会有另一番景象。

二、二手电脑、数码产品

在飞速发展的现代社会，电脑、数码产品的更新速度非常之快，所以有很多顾客都觉得自己刚刚购买的产品，搬回家之后马上就贬值了。而买二手的，这样的实体店少，也会觉得没有面子。但是在网络上，这些却十分畅销。你可能不相信，在网店经营当中，尤其是那些二手笔记本电脑一直是排在销售榜前列的。最重要的是，这种商品的购买群体十分庞大。

三、成人保健用品

或许你会觉得不好意思，事实上，现实中很多人确实是因为不好意思而不去购买，所以大部分的人都是到网络上购买的。这就是一个巨大的商机，但假如你的脸皮很薄，也可以不考虑。

四、男士用品

曾经有一篇关于“男人”的文章介绍了一位卖 ZIPPO 打火机的卖家，这位卖家一个月的收入上万，所以不得不承认，男人的钱有时候也是很好赚的。这其中的道理非常简单，男人的专卖店也不是很多，所以在网络上，就非常容易找到喜爱这些商品的顾客。

事实上，还是有很多可以在网络上大卖的商品值得我们去挖掘。究竟哪些商品是大热商品，究竟网店应该经营哪些商品，这就需要网店经营者充分地考虑自己网店的定位，同时随时跟踪社会潮流和流行趋势来做出自己的判断。

怎样找到优质又便宜的货源

怎样找到优质并且便宜的货源，才是我们开网店盈利的关键。下面我们就来看看都有哪些要点？

1. 首先在阿里巴巴上面找货源，当你找到货源以后，最好不要在旺旺上聊那些关于价格和商品之类的问题，你可以直接找到联系方式，打电话给商家或者老板，直接在电话里面咨询价格以及款式，因为在阿里巴巴上很多商家在自己的网站上标的价格是偏高的，打电话咨询商家有时还可以再便宜些，然后再告诉他，第二天到店铺看货再见面详谈。

2. 假如是直接到小商品城去找货源，当你一个一个问过之后，就会发现一般年纪稍大的老板和老板娘都比较难以商量而且脾气也很差，拿什么货都要一打起拿，经常还会告诉你在他的店铺里的东西什么很好卖，你最好一口气把货都拿一部分，其实那都是不可能的，因为在现实生活当中好卖的东西，在电子商务的环境下是有一定滞后性的。而那些年轻老板就很好说话，通常这些人的年纪和想法都很现代，思维方式也很超前、灵活更不怕麻烦，而且也比较能接受目前的一些创业模式和创业环境，他们都会让你小额拿货的，而且每个品种都可

以拿几个看看效果，甚至卖不掉的话都可以换货和退货。

在网上开店首先就是要确定进货的数量、质量以及种类，什么时候补货及怎样确定补货的数量，作为一个经营者都应该了解。下面，就把开店进货中的一些常用知识给大家介绍一下，希望能够对开店的新手有所启发。

1. 首先选好进货的方向，比如经营服装的，是以男装为主还是女装为主，都要做到头脑清楚。不要总是一到服装批发市场，看什么都好，什么都想进。因此，一定要有一个非常清晰的思路，新手开店卖服装最好专一些，假如店铺很大的话，可以同时做男装和女装。

2. 在进货的时候要根据时尚潮流、消费者的需求、习惯特点等，以一个高明买家的眼光去科学地配货。必须要能够准确地把握目前流行的趋势以及消费心理。假如自己拿不准的话，也可以在淘宝上多看一看，什么样的商品、哪一种款式最热卖。

3. 在进货之前，要学会预测每种商品在一段时间内的销售情况。然后根据预测的销售情况再去进货，这样一来就会减轻网店的库存负担。有的店主认为大量进货才是降低成本的秘诀，可是这样的观念在一些行业并不是切实可行的。如果货进得多了，销售不出去，就会占用大量资金。进货的商品一定要以满足市场的需求为目的，只有这样才能提高销售业绩，达到赢利。

4. 倘若资金允许的话，第一次进货商品的种类应该要尽可能多，这是由于需要给顾客多种选择的机会。比如经营时装的店铺，时装的流行性也就决定了销售的时效性，经营者通常在选购商品的时候应注意数量不要太多，在花色、款式方面要多选一些。这样一来，既能够保证店铺的特色，也可以解除资金、存货的压力。

5. 通常每种商品要备至少三件才能够维持一个比较良性的商品周转。当进了一件这类商品而这件商品又非常热销时，就需要很快地为这个商品单独补货，这时不论是从所花费的时间还是从资金上看，都是得不偿失的。如果不补货，又只能眼睁睁看着顾客失望地离开。但是假如进了三件同样的商品的话，在销售完这三件商品期间其他的商品也很可能需要补货，这样一来，店主就能够一次性补货来提高补货的效率，从而节约补货开支。

赢得 100% 好评的方法

大部分在网上开店的朋友应该都想让自己的每一笔生意都能获得好评，因为这样能够给自己的店铺积累更多好的信誉，更能让买家放心。下面就给大家介绍几种赢得好评的方法：

一、商品质量是获得好评的根本

在网上购物，买家只能通过图片和商品描述来了解商品。如果商品是实物拍摄，商品描述又全面客观，那么买家给差评的机会就会很少，即使买家收到货后由于个人原因不满意，那他也不好意思说商品有质量问题而要求退换，可能会找出其他理由要求退换货。

二、接待买家要善于“聆听”，恰当地回应对方

遇到上门来询问商品的买家时，要做到耐心周到地解答。推荐介绍宝贝时应先了解买家的基本需求信息等。买家可以分为有目的性购物和无目的性购物。

第一种买家目标明确，知道自己想买的具体商品，这类买家通常也是最好接待的客户，只需要告诉他有没有货即可，如果他所要的商品断货，也可以推荐其他商品。

家庭投资理财一本通

第二种是没有目的，他们大多不知道自己想买什么样的商品，只是随便来逛逛。觉得这个不错，那个也不错，还会问了这款问那款。遇到这样的客户对于卖家来说应该还是比较头疼的了。切记，遇到这样的客户千万别烦，要保持耐心和热情，不要因为询问得多了就烦了，他也许今天不买，但不表示他以后不买。

三、商品包装要仔细完好

商品卖出以后，首先要包装好，一个认真仔细包装会让买家在拿到货后有一个很好的感觉。有时候好的包装也能起到避免退货的作用，还会为卖家的评价增光添彩。

四、良好的售后服务

不要认为商品发出去，就万事大吉了。如果快递发出去了好几天，买家都没来确认。那么买家可能是遇到了如下情况：第一是买家还没有收到东西，第二是买家收到了还没有来得及确认。如果是第一点，应该根据快递发货时间推算，如果到了时间但买家还没来确认，这时就应该联系买家是否收到货了。这么做也不只是为了让买家快点来确认，还可以看看发出去的东西是不是有问题，买家是否真的收到，这样对于自己来说可以做到心里有数。而对买家来说，也会让他们觉得售后服务做得好，他得到了重视。

五、勇于面对评价

如果收到了买家的中评或差评，也不要生气，不要去埋怨买家怎么这样。要先看看哪里做得不好，才产生这样的评价。卖家应该主动和买家进行沟通协调，不要推卸责任，如果真的是自己的过失造成的，要勇于承担责任，并真诚地道歉。如果遇到中评或者差评，是可以取消的，这就要看怎么和买家来进行沟通了，如果不是特别大的问题，通过真诚地道歉，相信买家也会被你的真诚打动的，也许这个评价就可以取消。

六、分析买家类别，区别对待

卖家的好评离不开买家，因此，在交易前最好查看一下买家的信用度，买家对别人的评价以及别人对买家的评价。再综合各类买家的不同特点来区分对待。下面就来分析一下买家有哪几类：

1. 新手买家

这类买家通常是第一次来网上购物，买卖信用为零。他看上了店铺的商品，但对网络交易还很陌生，对卖家缺乏信任。这类买家往往需要卖家有足够的耐心去引导。在购买前，不妨多与他沟通，让他产生信任是很重要的。这类买家最大的缺点就是发货后不及时确认货款，不给评价，或者不联系卖家随便给中，差评等。

怎样确认是新买家呢？一般看注册时间、星级，或通过聊天来了解。对于这类买家，要多引导，通过言语沟通建立信任，事先解释清楚需要买家配合的环节，达成共识才能愉快交易。因为这一类的买家多半还是好买家，也很有成为忠实买家的可能。

2. 特别挑剔的买家

对这类买家要注意看一下其好评率，以及别的卖家对他的评价。这类买家多是完美主义者，喜欢鸡蛋里挑骨头，收到商品后，若没有达到他的期望值，就有可能给个中评或差评。建议要具体问题具体分析，并尽可能地做好服务，展示自己商品和服务的优点。还要正确评估自己的商品与服务是否与客户的期望一致。如果不一致，购买前要诚信沟通，说

明清楚，尽量做到让客户理解接受，达成一致再成交。切忌为了心急吃豆腐，尚未沟通清楚就交易。

3. 喜欢给中评的买家

这类买家，以为中评就等于好评，如果碰上这样的买家，自己又重视好评，以 100%好评作为经营中的目标，要尽量减少与这类买家的交易。

4. 很会杀价的买家

这类买家其实大部分还是好买家，因为大部分人都想用最少的钱买到最好的商品。遇到这类买家最好要先看一下其信誉度，如果有中、差评就要注意了，然后看一下中、差评里的评价内容。遇到这类买家最好能够给其赠送一些小礼品，买家收到商品的同时，必定心怀感激，给以大大的好评。当然另一方面也要综合考虑一下自己能否满足对方，如果满足不了就不要勉强交易。

确定网店的总体风格

网店风格指的是网店给人们的直观感受，一般来说买家所感受到的店铺艺术气氛以及品味等。网店的风格包括店名、店标、公告栏、店铺分类、商品名、商品图片、商品模板，个人空间以及店铺介绍。

一、店铺名字

网店的名字和实体店的名字有所不同。顺口简单，能让买家容易记住的名字才是网店起名的首选。最好能让别人马上就能明白主营的项目。一个店铺倘若有一个雅致的、富于形象的名字，就非常容易引人思索、激发我们的想像，同时能为自己的店铺起到增色添彩的作用。当我们为店铺起名的时候应该注意如下的一些原则：

1. 易读易记：这是对店名最根本的要求，店名唯有易读易记，才能高效地发挥它的识别功能以及传播功能。而且店铺的名字听起来要响亮透彻，富有节奏感和韵律美。

2. 体现个性：给店铺起名的时候，最好把该店与众不同的商品特点体现出来，在名字中巧妙地暗示店铺的经营项目以及特色，让买家比较容易识别店铺的特色商品。

3. 启发联想：它指的是店名要有一定的寓意，让广大的消费者能够从中得到积极的联想。但是一定要注意，有时候从一种语言看来，它是吉利的名字，而用另一种语言读出来，就或许含有消极的意义。出现这种情况，倘若还想进入该地区的市场，那么就必须改名。

二、店标

店标是店铺非常重要的宣传工具，同样是店铺的一个广告牌，设计的时候一定要做到识别性要强。一般来说好的店标不但能让买家在第一时间看出卖的是什么，还能够在最短的时间内了解到店里的最新动态。还有一点就是店标一定要根据店铺经营的需要，勤于更换。

三、公告栏

可以把公告栏制作成滚动形式的，比如说欢迎光临小店，或显示最近的活动信息。

四、计数器

现在在网上有很多能够免费申请的计数器。要学会利用计数器对网店流量进行常用的统

家庭投资理财一本通

计和分析，广泛详尽地搜集网站流量等一些数据来源，记录访问者的 IP 地址以及所在的地区。

五、店铺分类

一般店铺分为两种，文字和图片。当一个类别结束之后，隔开一个分类的位置再添加新的类别。分类的名字必须简洁，而且要切中要害，要让人感觉既有新意而且贴近商品主题，这样一来，你的店铺和商品也就成功了一半。至于某些突出的分类，能够用和其他分类不同的方式来呈现。

六、商品名称

千万不要小看这个不起眼的方面，商品名称的好坏与是否恰当，有时候直接关系到买家能否成功搜索到店铺的商品。虽然没有几个字，但是一定要详细、贴切、合理，这样对成交将起到很大的促进作用。

七、商品图片

必须要保证干净的背景纸或布，保证要有充分的光源以及一架照相机。或许拍的图片没有使用 PS 处理得漂亮，但这样不会因为图片的效果而让买家产生与实物不相符的想法，通常这一点非常重要。

八、商品描述模板

通常一个好的网店模板会让买家认为店主一直都在用心地经营这个店，这样一来时间长了网店的风格就会深入他们的心里，自然而然地产生特殊的好感。

九、个人空间和店铺介绍

通常可以写一些交易原则，比如说固定优惠措施、邮费标准等，还能够写一些与所卖商品有关的专业知识。

分析买家心理，跟着买家需求走

经营店铺时，“想顾客之所想，急顾客之所急”是成功经营的秘诀。只要站在顾客的一边，全心全意地为顾客服务，一定会得到更多客户的信赖。所以说要学会分析买家的心理，跟着买家的需求走。

首先，要注意的是，做网上生意与传统生意不同，传统生意面对面，网上生意靠聊天。顾客在网上谈生意首先是通过聊天工具联系的，顾客对商家的了解与信任需要在聊天中加深了解，这是一个较长的过程，信任才是生意的开始。

其次，顾客会在需要某种商品时，搜索或点击商品分类后，在众多同类的商品中选择需要的商品，顾客在选择商品时一般关注商品的价格、质量和样式，所以卖家要多与顾客沟通，因为买家往往存在害怕受骗的心理，作为买家要理解。等到开店以后，没订单也无需心急，很多顾客也看货也聊天了，就是不买货，这是因为他感兴趣但暂时不需要，等他需要时自然就来了。顾客只要对卖家产生了好印象，就算不买货，也会介绍别人来的。而选择商品是至关重要的，所以一定要销售质量过关的商品，或网民认可的商品。

还有，要多与顾客沟通，耐心解答问题，积攒人气也是销售商品的关键。最后如果要想产品不仅零售，还打算批发、寻求合作，更需要企业形象、人气和诚信。网站代表企业实

力，客服人员代表企业形象，产品代表企业诚信。俗话说得好“投之以桃，报之以李。”只要全心全意地为顾客服务，肯定会让顾客心甘情愿地购买店铺的商品。如果卖家经销的商品能满足顾客的需求，成交的几率就会大增。要想使销售量大增，店主还有必要将顾客的心理摸透，这样才能“对症下药”。

一般来说，顾客通常有以下八种购买心理：

1. 求廉的心理。顾客在消费时，都希望以少量的支出换取最大的效用，获得更多的实用价值。顾客通常追求物美价廉，在消费过程中，对商品价格的反应十分迅速，在同类及同质量的商品中，总会倾向于价格低廉的商品。

2. 耐用的心理。这种消费心理注重消费行为的实际效果，着重于商品对顾客的实用价值。人们需要吃、穿、住、行等，实际上绝大多数人是将大部分精力放在获取这些基本必需品上，购买是为了满足这些实际的需要。

3. 安全的心理。这有两种含义：一是获取安全，二是避免不安全。顾客购买产品后，要求产品不会给自己和家人的人身安全和身心健康带来危害。就好比顾客购买防盗门锁和消防装置，是谨防财务丢失和意外失火。顾客的这种安全心理在家用电器、药品、卫生用品、食品等方面的消费选择上表现得尤为突出。

4. 方便的心理。这种消费心理是将方便与否作为选择商品的首要标准，以求尽量在购买活动中争取一切时间。在这种心理的影响下，顾客会购买各种能给家庭生活和工作环境带来方便的商品。如洗衣机、吸尘器、自动洗碗机、饮料、半成品食物等，就符合了顾客的这种购买心理。

5. 求新的心理。追求、使用新产品是顾客的一种普遍心理。在日常生活消费中，一些先进、新颖的日用品，即便价格昂贵，使用价值不算大，人们也乐意购买。而一些落后、陈旧的消费品，即便价格低廉，也会无人问津，这种求新的渴望，在青年人中又比老年人表现得更为明显。

6. 求美的心理。爱美是人的天性，美好的东西一旦触动了顾客的情感和神经，就会使他们产生满足感并获得快乐。爱美是人的一种精神享受，随着人们审美观念的不断提升，顾客就会更加追求产品的美感。

7. 追求“名牌”，争相仿效的心理。顾客追求名牌产品的欲望通常很高，他们总认为名牌产品经久耐用，年轻的顾客更喜爱追求时尚，经常相互模仿。

8. 好奇的心理。这种心理表现形式奇特、与众不同，在青年顾客身上表现得尤为突出。其心理因素通常有两个方面，一种是认为奇特本身就是一种美；第二种是为了吸引他人的注意力。

仔细分析顾客的心理需求，察觉到顾客想要什么，然后投其所好，就能极大地刺激顾客的购买欲望。

巧妙对待各种类型的买家

顾客受性别、年龄、性格等因素的影响，对相同商品的反应也不相同。因此，店主应该因人而异地对待顾客。

家庭投资理财一本通

1. 如何应对外向型的顾客。对待性格外向的顾客要赞成其想法和意见，切忌争论，协商细节尽量使谈话有趣并行动迅速。在向他们推荐商品或服务时，要让他们有时间讲话，研究他们的目标与需要，注意倾听他们的心声。

2. 如何应对随和型的顾客。这一类顾客总体来看性格开朗，容易相处，内心防线较弱。他们容易被说服，虽然这类顾客表面上是不喜欢拒绝别人的，也应耐心地和他们交流。

3. 如何应对优柔寡断型的顾客。有的顾客在店主解释说明后，仍然优柔寡断，迟迟不能做出购买决定。所以在说服过程中，店主要做到有根有据、有说服力。对于这一类顾客，店主要极具耐心并多角度地强调商品的特征。

4. 如何应对小气型的顾客。喜欢贪小便宜是小气型顾客最大的特征。这类顾客往往买东西嫌贵又喜欢砍价。应对这种顾客，跟他套交情是最佳做法：应该热情地向他打招呼，赞美他，并且要提醒他占到了便宜。

5. 如何应对心直口快的顾客。有的顾客或直接拒绝，或直接要某个商品，一旦做出购买决定，绝不拖泥带水。对待这种顾客，店主要以亲切的态度，顺着顾客的话去说服。答复速度尽量快些，介绍商品时，可以开门见山，避开细节，说明产品的重点就行。

6. 如何应对“慢性子”的顾客。这种顾客正好与“急性子”相反。如果碰到“慢性子”的顾客，千万不能心急，耐心是关键。

7. 如何对待挑剔型的顾客。喜欢挑剔的顾客，往往对店主介绍的真实情况，认为是言过其实，总是持不信任的态度。对待这种顾客，店主不应该反感，更不能带“气”来反驳顾客，而要耐心地倾听，这是最佳的办法。而对于难缠的客户，并不是要“对抗”，而是消除客户顾虑、解决客户问题和争取合作，并将最难缠的客户转换为最忠实的客户。

总之，对待不同类型的顾客，应采取不同的接待和应对方法，只有这样，才能博得顾客的信赖。

打造优秀的网络销售团队

当网店销售规模达到一定程度时，单靠店主一人往往会觉得心有余而力不足，若想扩大生意，就需要组建一个网络销售团队。在专门的网络销售团队中，有分工明确的客服人员、库房管理人员、财务出纳人员和采购人员等。下面的七点将帮你打造一个优秀的网络销售团队。

1. 寻找合适的客服。客服最好是细致、耐心、机灵点的女孩，最基本的要求是普通话要标准、打字速度要快，反应灵敏。

客服主要负责回复留言、收发邮件、联系买家、到账查款、信用评价这些繁琐的日常工作。所以第一个应该增加的职位是客户服务。客服人员首先需要掌握的就是熟悉产品，应该尽量多教客服点东西，这样当店主不在的时候，客服也可以独当一面。

2. 怎样确定客服人员薪水待遇。客服人员的薪水一定要与销售额或销售量挂钩，若只有固定工资，员工的积极性肯定会下降，而且很容易觉得收入和工作强度不成比例，万一掌握店铺的资料，辞职后成为竞争对手，这对店家来说是件危险的事。客服人员的合理薪水应该包括底薪、提成、奖励还有处罚。底薪需要根据各地的消费水平来定，因为某地消费水平最

能反应当地的经济情况。但卖家肯定都知道，客服这项工作是最繁琐的，所以薪水不能定太少，定得太高又容易让人产生惰性，所以一定要定一个合适的底薪。

3. 商品拍照、登录人员。在网店达到一定规模后，店主应该把主要精力放在进货上，至于拍照、描述、登录应该交给有网页设计基础的人来做。既可以保证页面制作美观专业，又可以增加推广力度。任何职位工资要与业绩挂钩，这个职位的提成也可以用网上拍下商品的数量、或商品的浏览量来计算提成等。

4. 财务人员业务做大以后最好注册一个公司。这样可以开发票，给一些可以报销的买家带来方便。最关键的是可以接公司的业务，而且在信誉方面也给买家更大的保障。财务是一个关键性的职位，应该找懂得会计的人来担任，也可以启用家中亲人。财务的工作主要是管账，银行往来账、核查客户服务人员的往来银行账，还可以兼任后勤的工作，采购办公用品。

5. 采购人员。网店商品的采购一般是店主自己做，也可以用自己的亲戚帮忙进货。如果采购量确实很大，而自己又没有亲戚可帮，就可以招聘专门的采购人员，一般可以用下面的两种人。第一是随遇而安型，这种人一般没什么太大野心，对生活也没有太多要求。可以跟着干很久，一直都是个帮手，没有自己创业的魄力。但是缺点是进取心不强，也爱占小便宜，只要不是太过分也可采用。第二种是豪爽型，这种人可能胸怀大志，野心不小，但是为人正直，性情中人。他不贪朋友的小便宜，而且进取心强，主动性很高。其缺点就是不愿长久呆在一个地方，眼光高。

6. 奖罚分明。卖家最头疼的可能就是客服对于网上店铺信誉度并不是很关心，所以在售后服务方面并不是很积极，有时也会因为态度不好得罪买家，最好制定一些奖罚措施。如全年无中、差评奖，只要客服人员出售的商品全年都是好评，则给予适当的奖励。对于得到差评的客服，要给予处罚。另外，处罚和奖励的额度一定要提前拟好，才能起到警示作用。

7. 设立投诉专线。设一个专门用于投诉的电话，这个专线最好是店主本人的手机号，这样做，既可以监督客服工作，又可以服务买家。

选择适合自己的发货方式

网店的物流与实体店一样，第一条要考虑的就是成本的问题，其次也要考虑如何能够最快将货物送到顾客手中。

所以网店卖家必须仔细分析自己消费者的地区分布，销售区域不同采取的物流服务政策也是不同的，在大城市因为电子商务的普及，订货相对较集中，采用专人送货或者亲自去送都没有什么问题。但对偏远地区的订单，因为送货期限比起大城市长得多，存在物流的限制因素，因此要进行集货，这些地区的电子商务消费者享受的服务就会更差一些。

从电子商务的经济性考虑，应该先从上网用户比较集中的大城市起步，这样建立一个城市的物流、配送体系也比较好操作。对于偏远地区，可以利用现有的邮政系统来配送货物。

选择什么样的物流方式，与卖家经营的商品种类也有很大关系。商品的种类太多，数量太大，没有一个公司能够经营所有的商品，所以确定最适合自己的销售的商品很重要，电子商

家庭投资理财一本通

务也一样，为了将某一商品的销售批量累积得更大，就需要筛选商品品种。

选择物流方式的时候，一定要注意物流的细节，要考虑到各个环节，对自己的网店是否有利，其中最关键的就是物流成本。尤其是当你把物流成本算进商品价格中的时候，节省成本就是在创造利润。

电子商务的物流成本可能高于实体店铺销售方式的物流成本，电子商务的物流很难形成规模效应，网店的经营更加具有多品种、小批量、多批次、短周期的特点，这种分散的多批次的小规模配送在无形中就提高了物流成本。

如果消费者自己到商店去购买一台电冰箱，商店提供免费送货，比如一次送货费要花50元，这时商店一般会顺路的其他消费者购买的商品配送装在同一个送货车里一次完成送货。如果五台电冰箱同时送货，即使是免费送货，每台电视机的平均送货费用也只有10元。但如果采用电子商务，公司或者是个人网店经营者很难这样如愿地将消费者的订货在一个比较短的时间内集中起来并配装在一台送货车里，无形中就分散了送货次数、降低了送货的批量，而直接导致物流成本的提高。价格的优惠是网店经营者的优势所在，倘若丧失了这种优势，就会形成对电子商务这种形式的威胁，所以电子商务服务商务必扩大在特定的销售区域内消费者群体的基数，如果达不到一定的物流规模，物流成本就难免过高。

个人网店经营者在经营初期时，可以考虑传统的物流方式，包括邮政系统里的普通包裹、快递包裹、EMS快递、挂号信或是其他快递，如果是同城或同区域的可以派专人送货。当网店发展到一定的规模或者是商品销售达到了一定数量的时候，可以考虑将物流进行外包。如果达到了实体店和网店同时运作经营，而且规模较大时，就可考虑建立自己的物流系统或者是继续将物流进行外包。

送货方式并不是固定的，卖家可以根据不同的商品选择不同的发货方式。除了考虑买家想要的发货方式，最重要的是选择适合自己的送货方式。下面我们就来介绍不同的商品都有什么发货方式：

1. 小件商品。像明信片或打折卡之类的实物卡片，可以选择挂号信。最好不要使用平信，因为容易丢失，并且丢失后还无法追查下落。如果是小件的首饰、衣服、化妆品之类的商品，你可以选择平邮、邮局快包、快递公司、EMS等多种运送方式。

2. 大件商品比如大件的家具，比较重的商品，那应该选择快递公司或物流公司，因为用EMS运费太高，不划算。因为地域和价格的限制，你不能够只使用一种发货方式时，很多送货方式都要结合起来使用。比如是经营服装的网店，主要依靠快递公司送货，但是快递公司的范围有限，如果有不到的地方，就可以使用EMS或e邮宝，或是邮局平邮，这样基本能够满足所有卖家的需求。此外，若是同城交易，则可以考虑自己送货。在使用自己递送商品的方式，为了避免产生纠纷，你需要考虑如下几点。

1. 一定要弄清楚买家的地址、电话、送货时间，最好是买家本人签收的时间，最好不要安排在太晚的时间送货，即使是客户的要求，也应注意自己的安全，最好找人陪同前去。

2. 送货前将买家的订货清单和商品核对好、准备好，并且附上自己的名片和标示，以便买家当面点清货物，做到万无一失。

3. 如果能通过网上支付的最好网上支付，避免当面收钱的尴尬，还能给自己增加信用。如果当面收现金，要注意当面点清货款，注意有没有假币，准备好零钱以便找兑，或者提前

要求买家准备好零钱。四、自己制作双份或复写的货单，让买家点清货品之后在货单上签名，以示签收。五、有时候买家签收时会叫上朋友一起，这时候要准备好充足的名片或者赠品，可以顺便做好产品的宣传工作。

商品包装的技巧

当买家拿到商品时首先看到的是包装，所以要给买家留一个好的第一印象，减少他们挑毛病的机会，就要包装好商品。美观大方、细致入微的包装不但能够保护商品安全到达目的地，而且能够赢得买家的信任。下面就介绍一些常见的商品包装方法：

1. 首饰类。首饰类商品一定要用包装盒、包装袋或纸箱来包装。使用纸箱包装时一定要填有填充物，这样才能把首饰固定在纸箱里。可以去当地的饰品包装盒、包装袋批发市场看看，或在淘宝批发，还可以附上一些祝福形式的小卡片，有时还可以写一些关于此饰品的说明和传说。

2. 服装类。衣服最好用布袋装，用布袋包装服装时，白色棉布或其他干净、整洁的布最好。淘宝上有专卖布袋的店。如果家里有废弃的布料，也可以自己制作布袋。在包装的时候，一定要在布袋里再包一层塑料袋，因为布袋容易进水和损坏，容易弄脏了宝贝。

3. 数码产品类。这类产品需要多层“严密保护”，包装时一定要用泡膜包裹结实，再在外面多套几层纸箱或包装盒，多放填充物，而买家收到商品后，一般会当面检查确定完好再签收。因为数码产品的价格一般来说比较高，要尽量保证不要出差错。另外，由于这类商品的价值比较高，所以在邮寄的时候，应尽量交保价费，以免在运送途中出现破损却得不到应有的赔偿。

4. 大件物品。大件物品一般可以让供货商事先包装好，然后再自己进行包裹。由于大件物品在运送时多半是走铁路或公路，大箱子多半会被压在最下面放置，一定要包结实，密封好，以保证货物不被损坏。

5. 书籍。最好用牛皮纸包装袋气泡信封，纸质比较厚，能够很好地防止书籍破损。封口采用破坏性不干胶，封口后无需再用胶带封口，这样能保证运输的质量。

6. 茶叶。现在的茶叶包装，无疑比过去进步了很多，那种简陋的塑料袋包装，在市面上已不多见了，取而代之是考究的材质以及具有文化底蕴设计的包装等。如果商家要想打造茶叶的品牌，可以在茶叶的包装上，印制充满浓郁民族地方风情的图片，介绍茶叶的渊源、习俗、趣闻的文字，夹带某些特有的信物等。

7. 食品。在邮寄食品之前一定要确认买家的具体位置、联系方式，了解运送到达所需的时间。因为食品有保质期，而且还与温度和包装等因素有关，为防止食品运送时间过长导致变质，一般来说，发送食品一定要使用快递。

8. 香水、化妆品类。香水、化妆品大部分是霜状、乳状、水质，多为玻璃瓶包装，因为玻璃的稳定性比塑料好，所以化妆品不易变质。但这一类货物也一直是查得最严的，所以除了包装结实，确保不易破碎外，防止渗漏也是很重要的。应该先找一些棉花来把瓶口处包严，用胶带扎紧，用泡膜将瓶子的全身包起来，防止洒漏。最后再包一层塑料袋，即使漏出来也会被棉花吸住并有塑料袋作最后的保障，不会漏出污染到别人的包裹。

家庭投资理财一本通

9. 钢琴、陶瓷、工艺品。钢琴、陶瓷、工艺品等偏重或贵重的物品采用木箱包装。有些国家对未经过加工的原木包装有严格的规定，必须在原出口国进行熏蒸，并出示承认的熏蒸证，进口国才能接受货物进口。否则，罚款或将货物退回原出口国。

在包装时要注意以下事项：

1. 避免使用坏的或容易变形、不牢固的箱子。
2. 避免使用劣质的填充物，如果填充物质量不好，它们也许无法起到缓冲的作用。
3. 避免在箱子和物品间留下任何空隙，如果有空隙，物品会在其间晃动，使缓冲材料失去作用，货物可能会因此破损。
4. 避免使用任何形状奇怪的包装。
5. 避免使用信封寄送有价值或易碎的物品。
6. 地址应当填写详细准确，不要使用铅笔、水笔来填写地址，因为它们可能在运输过程中变得模糊不清。

第七篇

让婚姻走进“理财时代”



第一章 拿出理财的精明，寻找有缘人

谈场恋爱要花多少钱——恋爱成本

我们先来看一个小故事：

小常和女朋友是大学同学，他们在一起三年了，现在两个人都是公司白领。小常也和中国大多数男士一样，主动承担起了两个人的开支。

但其实小常心里是有苦说不出，因为他感觉自己现在的压力好大，自己有在农村的父母，以后还要负责买房，而且他和女朋友在一起的开支有增无减。看下面这个小常的清单。

星期一：白天我们很忙，晚饭也没有时间一起吃。最后我们只有从城市的两头打车汇集到一个弥漫着爵士忧伤的酒吧，聊聊天，喝了一点饮料。花费：85 元。

星期二：午休时间我正打算在办公室休息，我的手机响了，我很高兴地接听。结果我听了半小时的啰唆情话。每分钟 4 毛钱，一共 12 元钱。晚上，我决定和她吃顿晚饭，然后回家洗洗睡觉。结果我们在那家人来人往的饭店里，花了两个小时和 200 元钱吃了一顿并不好吃的晚饭。

星期三：我想起她说过喜欢那块手表。所以我去商场花了 280 元买下来送给她当做礼物。付出 280 元，得到了一个吻。

星期四：她说晚上我们在一起吧。我说好的，我们去喝点咖啡吧。于是，我们无比喜悦地去了那家有人弹奏古典吉他的典雅的咖啡馆，我们窃窃私语，烛光摇曳，我们还自己动手现磨咖啡。总代价：150 元。

星期五：早上她说下午就没事了，我们去逛街吧。我们坐在商场的美食广场吃午饭——我们都喜欢的回转寿司简餐，60 元。然后，我们在商场待了四个小时。她的收获是我手中的一件无袖短连衣裙、一双凉鞋、一瓶美白乳液和一个挂件，她只要我送其中的美白乳液，价值 330 元。

星期六：昨天晚上和她吵架了，有点自责，于是我咬咬牙请她到我们说过好几次的一家宾馆的西餐厅吃法国蜗牛和鹅肝。480 元的晚餐当然好吃。接着我们心满意足地去看了一场 100 元钱的电影。

星期天：我们只想一起去看看那些高高低低的树。我们骑车远行，看到的都是绿色。我们有点累，回来时走进了那家舒适的冰淇淋店，点了她最喜欢的意大利冰淇淋。总花费：120 元。

小常的这个单子只是他和女朋友在一起很普通的一周，他们基本上每周都这样。所以，

虽然小常每个月月薪六千多，但每到月底还是成了月光族。其实很多大城市的白领男士都会遇到同样尴尬的局面。恋爱成本真是让人惊叹！

恋爱是婚姻的前奏，恋爱成本过高意味着你在透支着将来的婚姻。如果想让将来的婚姻更美满，就应该学学恋爱省钱大法。

1. 以写情书代替煲电话粥

其实很多话说出来往往没有写下来好，一封情书连纸带邮也用不了多少钱，再说写情书的感觉很美妙。要是你嫌邮局效率不高，E-mail（电子邮件）保证随传随到。其实写情书还有一个好处，就是让白纸黑字成为你们感情一路发展的见证。当然，短信也是一种颇为有时效而又温馨的选择。

2. 找些不花钱的约会项目

情侣约会并不是非得花钱，有时两个人只是坐在路边看车来车往也会很开心。也可以让彼此在一起的时间更有意义一些！参加一次义工活动；去书店看书，分开走谁也别注意谁，突然在某个书架前遇见，享受偶然相遇的情趣和欣喜。

3. 外出尽量乘公交车

相信你看到的士计价器一直跳表时，一定心惊肉跳，见对方的欣喜也多少会因此打折，所以，乘公交车，一路有说有笑，不经意就能到目的地。

花最少的钱办最好的事——豪华婚礼

再过两个月，小陈和未婚妻就要结婚了，两人想要有个简单而又省钱的婚礼。因为让婚庆公司策划婚礼费用很贵，而且过于模式化，自己又不一定满意，所以他们决定自己创意，结个与众不同的婚。接下来，他们开始一项项计算开支，为了节省录像费，他们决定摄影借朋友的相机就行；婚车不需要多高档，没必要借那些名牌车，普通的车也行，但尽量统一颜色和牌子，大都是将颜色或者外形比较相近的车挨在一起，凑成了迎亲队伍；至于婚纱，不必租赁，在网上订购就行，几百元就能搞定，而且是全新的，属于自己的，还可以提出自己的创意；还有，婚纱照可以到个性写真馆拍，价格会比婚纱馆便宜一些且又有个性；买婚用品时，就根据商场打折促销的情况，再批量购买，如果能碰到“买一送一”，就更好了，而且，有的婚用品用不了或者根本用不到，还可以放到网上去卖掉。

最后，他们拿着小计算器，精打细算，合计了一个晚上，发现居然可以省下一半的钱，实在是太神奇了！从现在开始，他们都开始期盼婚礼的到来了！

20世纪50年代的人结婚充满了革命的斗志与精神，两个铺盖卷到一块，就算完事，还挺光荣幸福的样子。到了60年代，人们结婚有点讲究了，大床、衣柜、书桌、椅子这些家具不能少。70年代的人结婚则要会“转”，“三转一响”，即自行车、电风扇、缝纫机加收音机是结婚必备的。80年代的人迎来了改革开放，有了电视、冰箱、洗衣机这三大件才算成了家。而从90年代到现在，物质的丰裕使得结婚越来越气派，婚礼越来越豪华。结婚对每个女孩来说是一生中最重要的事，就像美国喜剧《老友记》里的莫妮卡一样，从小学就开始计划着自己的婚礼。如何让自己的婚礼美轮美奂，而又可以舍弃一些不必要的开支呢？这里面是有技巧的。

家庭投资理财一本通

1. 婚纱、礼服必修课

每个女孩都期待着在盛大婚礼上当一个公主般的新娘，她们向往着英格兰玫瑰戴安娜式的婚礼。一袭曳地的婚纱，配有精美的刺绣，缀上晶莹的珍珠，众人期盼的目光……一袭合身的婚纱能为我们添色不少。怎样花最少的成本选上等的婚纱呢？

挑选婚纱礼服一般要提前一年。在这段时间里，你需要留意大大小小的婚纱秀，尽可能去参加更多的婚纱秀。在展示会上，工作人员都会提供一些免费的服务，没准还能得到免费定做婚纱的机会。另外，选择款式简单的婚纱。越是复杂的婚纱，如刺绣、镶珠的婚纱，价格越昂贵。如果你觉得婚纱的样式过于简单，可以租用或购买一些珠宝，同样能让你在婚礼上光彩照人。

2. 婚纱摄影必修课

选在每年的6、7、8月这样的淡季去影楼拍照，这时影楼会提供一定的折扣。你也可以要求影楼为你提供更多的服务和优惠。但一定要保持清醒，注意婚纱照的价格陷阱，不要被打折和优惠所迷惑。还要避免二次消费的大出血，有时候，明明是三四千元的价位，等拿照片时价格就翻了一番。

3. 纱幔、鲜花必修课

童话般的婚礼离不开天花板上起伏的绸幔，墙壁上垂挂的纱帘。而商场里的纱帘一般比较贵，所以，对于追求童话效果的我们来说，可以去服装批发市场挑选薄纱，成匹购买会非常便宜。而且在服装批发市场可以砍价，只要拿出自己最大的砍价功夫，就可以节省不少钱。

不管是什么形式的婚礼，鲜花都不可或缺。有了鲜花，你的婚礼会变得五颜六色，还能给人一种生命的活力。而对于买鲜花，也是有技巧的，知道了这些技巧，就不会花冤枉钱了。

夏天举办婚礼，可以选择当季的鲜花，价格会很实惠，一般夏天的鲜花费用会比冬天便宜60%。如果是冬天，你可以去苗圃租一些绿色植物，租摆一天的花费很少，但可以营造绿意葱茏的景象。

4. 音乐、烛光必修课

音乐是婚礼中浪漫的元素之一。所以，一定要选择一个优秀的乐队或主持人，帮你规划婚礼音乐，让你的婚礼响起最动人的乐章。

雇一支乐队当然比只请一个主持人价格高，但你可以通过减少乐队的人数来节省开销。

灯光、烛光是酝酿气氛的“魔术师”。在批发市场可以批发到各种蜡烛，非常便宜。

5. 宾客、请柬必修课

婚礼离不开亲朋好友的见证。可是如果你邀请了300人，最后只有240人参加，那么，就会浪费六桌的酒席，那也是一笔不小的开销，如何避免这种尴尬呢？

你只要做到：提前列出你所有邀请的客人的名单，在请柬后附上回函，要求客人给予明确回复，以便确定参加宴会的人数。另一种保险的方法是在预订婚宴的最后时刻，请伴娘打电话再次确认对方是否会出席，这样就能保证在婚宴方面的最小开销了。

不好的“另一半”将增加理财风险

现代社会，无论男女，都开始凭借自己的努力来获得财富，因为大家都开始明白一个道理——你要想生活得富足快乐，就不能寄希望于其他任何人，哪怕你爱那人爱得刻骨铭心，他也爱你爱得透彻心扉。

可是，人们有时候又是矛盾的，有很多人在辛苦挣钱的同时还指望着另一半来为自己分担，慢慢就滋生了懒惰和依赖。这样的另一半，对你来说并不好，因为他（她）希望你能承担更多，这说明他（她）并不那么爱你，至少不像爱自己那样爱你，也说明你的财富面临着日益增加的风险。

不好的另一半有哪些表现？

不好的另一半是这样的——

他们可能自己挣不到多少钱，却很能花钱；

他们从来不考虑钱的来源，因为有你供应着，也从来不考虑钱的去处，因为钱花了就花了，又不是他们的钱，无关痛痒；

他们喜欢跟你伸手要钱，喜欢在需要钱的时候跟你套近乎；

他们见到钱时的表情要比见到你还兴奋；

他们……

和这样一个妻子或者丈夫生活在一起，不知道你的幸福该寄托在哪里，你的财富还能保持多久。他们无形中为你的财产加大了风险，给你的理财带来了更多不便。他们尽情使用你的钱，却没看到你已无钱可理。

小丁的丈夫是个很爱冒险的人，而且对钱毫不在乎，这点小丁在结婚前早就知道。不管别人怎么劝，都没有动摇小丁爱他的那份痴心。她想：“他能花钱，可是我会理钱，怕什么，只要两个人在一起，就没什么可担心。”于是两个人终于结为夫妻。

刚开始，钱都由小丁打理，丈夫收敛了很多。小丁非常高兴，并设计好了一个长远的财富计划，心想：“只要按照这个计划，我们以后就不愁吃穿了。”

可没过多久，丈夫就迷上了股票，不计后果地往里面投钱。小丁觉得，平时有些冒险也就算了，若老拿钱做这种冒险的生意，并不安全，且对生活影响太大。固然她有一技之长，收入不菲，丈夫的收入也与她不相上下，但她还是想留些钱为生孩子和积累财富做准备。

不过，丈夫还是一意孤行，总觉得年轻人就应该不怕冒险，不必考虑那么多，总是信心满满地向小丁保证，一定可以收本得利。

小丁耳根子软，就听了他的，于是把自己管理的钱都给了他。谁想到，他一头扎进股市里就不出来了，而且越投越多，看到有小利就猛投，甚至还背着小丁到外面借钱去炒股！

突然一日，股市崩盘，他们的钱全没了！他们面临着的，不仅仅是损失财产的伤痛，还有到期的债务，更糟糕的是，小丁怀孕了！

本来小丁存下的那笔钱可以用来迎接这个小生命的，或者若是她能合理投资还能小赚一笔，可是现在这些都是空谈！为了生活，他们打掉了孩子。小丁很伤心，觉得生活的美丽泡沫破灭了。有时，她甚至开始怀疑，自己是不是选错了“那一半”。

命运坎坷的人让人同情，可是你有没有想过，是什么让你的命运如此呢？你本可以同

金 家庭投资理财一本通

其他人一样享受生活，拥有财富，可你却因为你最爱的人而尝尽贫苦。你真的觉得这样值得吗？就算你是个理财高手，可是“巧妇难为无米之炊”，他把你的钱都花得差不多了，你还理什么？

拿出理财的精明，寻找有缘人

有人说：“结婚前，要睁大双眼看清楚；结婚后，要睁一只眼闭一只眼。”因为在结婚前，你并不熟悉这个人，肯定要仔细观察他或她一阵子，而婚后，只要没有什么不能接受的事件，就不能计较那些小毛病，要互相磨合、互相关爱。但是为了你能顺利晋升为“财女”或者“财男”，你也应该带着自己理财的那些小精明来寻找那个合适的人！

那个人除了要让你有心动感觉外，还应当具备以下理财方面的条件：

第一，若非爱得太痴心，另一半就绝对不是这几种：花钱无度型，过度偏爱风险型，见钱眼开型，以及需要你供养的皇帝（皇后）型。

第二，有优良的经济情况或状态。结婚就是生活，就是油盐酱醋，就是要花钱。如果他（她）的生活条件过于艰苦，没有面包的爱情，也不容易维持。所以你的伴侣应当有良好的经济状况。

第三，有与你相近或相似的理财观念，甚至他（她）比你更会理财。理财的观念，需要两个人及时沟通，在交流的过程中，你会发现他（她）的想法可取，就会彼此修正。而如果他（她）的想法与你的十分相近，两个人都有默契，幸福的生活就不远了。两人的努力，会让一切理财上的困难变得简单很多。

第四，并不吝啬。会理财，并不等于吝啬，你在观察的时候，一定要注意区分好他（她）到底是会理财，还是吝啬。吝啬有时候会给人以错觉，让人觉得具有它的人就是会理财的人。其实不然，两者南辕北辙，差距太大！

更新观念——男人不再是长腿的钱包

新生代里不乏这样的小女人，她们想依靠男人生活，嫁个有钱人是她们毕生的心愿。她们在经济上从不思考要独立，只想坐在家里做全职太太，过衣来伸手、饭来张口的日子。但是，你有没有想过，万一哪天，男人不在你身边了，你怎么办？你自己能独立生活么？

我们来看看以下两个案例：

1. 小女人，小主张——男人是自动提款机

敏敏是个很“爱”自己丈夫的人，确切来说，是个很爱自己丈夫钱的人。她喜欢做个小女人，喜欢在丈夫的呵护下享受生活，喜欢过没有压力的日子，喜欢那种可以随意花丈夫钱的感觉。所以她对自己的事业没什么要求，工作干得不顺心了就换，钱没了就向丈夫要。丈夫一问她为什么爱他，她总是半笑半闹地说：“因为爱你的钱啊！呵呵！”可是，天有不测风云，一次，她丈夫的生意做赔了，生活一下子变得紧张起来。敏敏还是想赖在家里，她的丈夫却觉得她也应该为这个家挣一些收入，并要求她减少开支。敏敏为此和丈夫大吵了一架，也影响了两个人的感情，甚至威胁到了两个人的婚姻。

可敏敏反过来一想，又不敢离婚，因为一旦离开丈夫，她根本没法生存！她突然觉得，自己好像真的错了，不能再在家里当“小女人”了！

2. 好女人，好主张——男人是共同理财的伴侣

以前女人在谈及钱时，常常很难为情，可是现在不一样了，新独立的女性对财富有着新的看法，她们主张不再依靠男人，而是要同男人一起赚钱、一起理财。要想保持一份清高的体面，女人就得靠自己！不要再被那些慵懒的小资思想困扰了，你不是哪个男人生活的附属品、寄居者，而是独立、“颇有见地”的“新锐”女性！

这两种明显的差别，让你意识到问题的严重性了么？很早以前，在那些成功女性的眼中，男人就不再是长腿的钱包了！

一位海归理财专家的“婚姻经济学”

“婚姻经济学”是最近新兴起的一个词语，也就是说，从经济学的角度来看婚姻，也要讲求成本和效益。一个好的婚姻更容易获得好的收益。下面就让我们来看看一位海归的理财专家是怎么看待婚姻的吧。

这位海归理财专家介绍了婚姻和理财之间的相互关系。

第一，好的婚姻之中，夫妻双方会根据自身的特点进行家庭事务的分工，比如理财，也会让两者中更适合的那一位来管理，如此理财就更有效率。

第二，好的婚姻能够因为两个人的共同生活而彼此分享快乐和幸福，这样能使双方在理财中配合得更默契。

第三，好的婚姻能减少因为离婚造成的双方精神和健康上的损失，减少了财产纠纷，也就减少了理财上的诸多障碍，减少了很多痛苦带来的成本。

由此，可以看出婚姻同理财之间的关系十分紧密。

在国外，尤其是美国，关于“婚姻经济学”的理论已经逐渐成熟。家庭中的理财方式也是多种多样，例如：

分账式理财，就是在夫妻之间，没有共同的账户，而是双方各自有一个账户，独立管理，但是开支要记录在账本上，每到一定时期结一次账，双方分摊费用，最后达到双方的平衡。

鼎式理财，就是一家开三个账户，夫妻各一个，家庭一个，这样既体现了夫妻的经济独立，又体现了对家庭的维护。

比较起来，国外的这种方式比较科学，更理性，所以美国的社会学家杰克逊还针对婚姻中的理财方式提出了自己的观点：“在目前世界性的婚姻危机和家庭危机中，夫妻双方应各立账户，经济独立的理财方法显得尤为重要。”

第二章 让婚姻走进“理财时代”

“财富”生活始于单身

灵珍是“80后”的年轻人，她是独生女，大学毕业，受过高等教育，收入丰厚，是智慧型的白领女性。可是她从小就娇生惯养，没什么理财观念，在谈恋爱的时候，她不惜血本，有时候甚至借钱买衣服和化妆品，使得自己的资金不断缩水，没留下多少积蓄。当要结婚的时候，她才发现自己拿不出什么钱，还要父母垫付，感觉十分愧疚，而丈夫也因为这件事对她颇有微词。她在家里的经济地位一下子下降了不少，而婚后她也没注意收敛一些，还是喜欢花钱、逛街，结果两个人经常为此闹矛盾。

大家都希望自己结婚后能有很好的生活，每个人都是带着美好的希望和憧憬走进婚姻的殿堂的。但是，你不要对此有过多的幻想，一般，结婚前什么样，到了结婚后基本上差不多，你的财富不会怎样增加，你的容貌不会怎样改变，你们的生活习惯也基本上和以前一样，并不会因为结婚而从天上掉下无尽的财宝。

因此，如果你想过好生活，尤其是女孩子，应该从单身的时候就开始积累自己的财富。准新人们应该意识到，结婚后是一个家庭，是双方的父母，是可能要来临的孩子，是众多的亲戚……如果你在单身的时候没有什么财富，又怎么来面对随着新家庭而来的一切问题？

在恋爱的时候，你大花特花，没有一点规划，那你结婚后的开销从哪里来？

结婚，不单单是两个人生活的连接，也是两个人财产的连接。任何人的婚姻都建立在一定的经济基础之上，不能脱离物质。这是你在自己还是单身时就应当注意的问题。

另外，很多恋人在结婚前，对彼此的经济状况并不了解，或者不好意思开口询问，而在结婚后发现，彼此的经济状况和对方想象的差距太大，而生活基本上是在没有什么经济基础的情况下开展，这怎么可能幸福呢？你为什么没有在结婚之前就交流一下彼此的想法并坦言各自的状况呢？

新婚燕尔，共奔“钱”程

从新婚开始，你的理财生活又到了一个新的阶段，你要多和另一半沟通，并就一切的花销用度进行商量。

刘先生新婚，他和妻子想去度蜜月，商量过后，发现随团旅行不自由，又花钱，出国又怕人生地不熟，所以决定用最省钱的方法——汽车自驾游。他们挑了两个距离比较近的城

市，然后自驾旅游，又省钱，又有创意，又开心！这样，他们的理财之旅就在快乐和幸福之中开始了！

新婚夫妻，对于理财还比较陌生，如果你和伴侣以前就对这方面关注比较多，你们大可以在结婚前就商量好以后的理财计划，以及如何理财。而如果你们关注得不是很多，就应当多上网查查，读读书，多学些理财知识，这样才能共同携手，奔向前程！

在理财的过程中，应注意以下几点：

1. 尊重对方的理财观点

家庭情况的差异和工作、经济背景的不同，使得夫妻之间的理财观念不同，消费的观念自然就会有差异。对于刚刚新婚的人来说，在理财观念上遇到分歧很平常，此时你所要做的，就是要尊重对方的观念，有再大的分歧，都不要用争吵来解决，而是要在今后的共同生活中逐渐磨合和适应。

2. 尽量理性消费

夫妻双方刚开始一起生活，可能还改不掉过去消费不计额度的毛病，这点是两个人理财的大忌。你务必要改掉盲目消费的习惯，将各项消费控制在合理范围之内。不必要买的东西就别买，不必要花的钱就别花，更不要为了面子和义气打肿脸充胖子。如果发现对方的消费不合理时，应及时沟通，提出改善建议等，这样两个人才会有“财”！

3. 及早计划家庭的未来

为了你们的幸福生活，不妨在度蜜月的时候就对将来有一个合理的规划，尤其是应设立一个理财目标，为家庭规划好一张理财蓝图。

分工合作，唯“财”是举

由于性格的差异，夫妻两人并不一定都适合理财，但是只要其中有一个人在这方面有些优势，就应当让其来充当此大任。根据不同的情况，可以将理财方式分为：妻子理财型、丈夫理财型和夫妻分别理财型。

一般，女性的心思比较细腻，耐性和观察能力强，思考问题比较发散，所以在平时管钱上会比较适合。同时，女性的直觉比较准确，她们似乎有这方面的天分，所以在投资理财时，女主人的预见性建议应当着重予以考虑。

不过，女性都偏保守，凡事都是安全第一，可能不会买风险投资，而是青睐保险和储蓄，但这样就不能得到更多的财富。另外，很多女性对丈夫的依赖感过强，什么都要丈夫点头才敢做，魄力不够，也不能很好地作出决断，一旦遇到投资机遇，往往犹犹豫豫，与其擦肩而过。从这方面看，大多女性不太适合风险投资。

比较而言，丈夫就比较有魄力，在做风险投资上就比女性强很多，他们的及时决断，可以为家庭带来更多的财富。而且，丈夫相对比较理性，花钱的时候也会从客观的角度来看是否需要，女性有时候就纯粹为了逛街而逛街，不太容易做到理性消费。男性的逻辑思维、推理能力都要比女性强，所以在做理财分析时能够更理智。可是丈夫常常忽略生活中的理财细节，并没有什么耐心，从这一点看，大多数男性不适合平时的理财。

其实，完全可以夫妻分工，发挥各自的特长和优势，来共同理财。妻子可以管理日常的

家庭投资理财一本通

花销，负责平常的理财，而丈夫可以负责风险投资类的较大的投资理财。这样各取所长，再将金钱汇集在一起，用不了多久就能形成更多的财富！

配合度很重要——共同理财

有一对夫妻，丈夫是一个私营老板，年收入近百万。妻子是一名演员。按道理来讲，这样的家庭自然是不愁吃穿。可是两人结婚没几年，丈夫的公司就破产了，妻子也随即和丈夫离了婚。原来，妻子花钱从来没有节制，最喜爱购买顶级化妆品和顶级名牌服饰。各大商场新上市的名贵衣服，只要能穿的，她一件也不放过。为了购物，她还挪用公司里的资金，而丈夫的资产再多，也抵不过这样流水一样的花钱方式。最后，资金链断裂，大家都成了一贫如洗的穷人。

从这对夫妻身上，我们深刻理解了夫妻二人在理财方面的配合度有多重要。夫妻二人只有心往一处想，劲往一处使，小日子才能过得红红火火。

现在的储蓄都是实名制，目的是对公款私存和贪污腐败现象进行遏制，便于有关部门侦破经济案件和处理个人经济纠纷。夫妻两人的钱没有必要分开存，因为不管储蓄写谁的名字，都是双方共同的财产。累积财富无非就是两种渠道，一是开源，二是节流。两者比较而言，开源比较费工夫，有时会事倍功半，节流则简单多了，就是懂得怎样花钱和省钱就可以累积财富了。下面介绍几种聚财方法。

每月从工资中抽出一部分钱存入银行，不必介意利率多少，只不过是这部分钱暂时封存起来，对你的支出有个约束，不到非用不可的时候绝对不动。这样日积月累，你就可以攒一笔不少的财富。

家庭的经济支出一定要有计划，清楚你的钱每天、每周、每月流向哪里，流出多少，详细列出家庭预算与支出表。花钱不可大手大脚，买东西时一定要仔细检查、核对所有的收据，看看商家有没有多收费。不要忘了，在买东西之前还要想一想：“花这钱值得不值得？”同时，学会砍价，你自己不主动砍价，店家是绝对不会主动降价的。

有钱人最懂得节省和投资，在你没有其他生财之道，又没有高薪职业的时候，不如走省钱的道路。

男性和女性的理财竞赛——谁来当家

李昊是一家外企的高管，谈到如何理财时，他说：“我的理财方式很简单，就是把钱全都交给太太打理，因为我觉得她在这方面很有天赋。”而太太也没有辜负他的期望，几年来在房产、股票等方面的投资都有不小的收获，而且她还非常注意分散风险，整个家庭的财务状况调理得颇为顺畅，各项收支打理得井井有条。

确定好谁来当家，成熟理性地面对双方的财务状况，夫妻俩同心协力一起去面对人生当中的不可知与变量，才能拥有更为和谐幸福的家庭生活。

1. “当家”含义有了新变化

不过，随着物质生活水平的提高，“当家理财”的含义已经悄悄发生了变化。

在物质较为贫乏的年代，如何节源是每个“当家人”最需要费心的事。开门七件事，柴米油盐酱醋茶，样样都需要开销，而每个月的工资收入就几十元、几百元，有些生活用品还需要凭票购买，一家人如何省吃俭用度过每个月，是当家人最头疼的问题。每一餐花费几斤面粉几两瘦肉票，是20世纪70年代当家的主要功课；细细记下家中每天的开销账，自己家中率先拥有“自行车、缝纫机和电视机”这三大件，年底小有节余还买点国库券，是20世纪80年代“优秀当家人”的典型评价标准。而从90年代中期起，随着市民收入的快速增长，每家每户日常的生活用度已经基本不用发愁，每个月能节余下上千元、数千元甚至上万元的家庭越来越多。如今，丈夫要去买个数码产品，妻子要去做个美容，基本已经不需要“报批再审核通过”，“房子、汽车和保险”成了家庭“新三大件”。

当家，这个数千年前已经有的名词，已经悄然从简单的记流水账、把握家庭开支，慢慢演变为内涵更加丰富的“如何理财，如何投资，如何让家庭资产保值增值”。

2. “当家好手”能力要求更高了

时至今日，当家的含义有了变化，对善于当家的“好手”要求，也逐渐有了变化。

从传统上来看，女性当家的比例较高，因为中国人都认为女性心思细腻，而且仿佛天生有一种量入为出的本领，通常善于安排家用。男主外，女主内的家庭管理模式长期成为一种主流。但是，女性优柔寡断的天性，却让她们在家庭大的投资决断中有时显得力不从心，她们对于国家大势的不敏感也容易让她们错失一些投资机会。

随着国内市场的逐渐放开，债券、股票、基金、外汇理财、黄金、收藏等投资品种、理财手段丰富多样，这对于当家人的投资理财能力有了更高的要求。

于是乎，大量男性纷纷接过“当家”这根接力棒，越来越多的男性开始掌管家庭理财大权。他们可能对宏观经济更加容易把握，对经济、金融知识更善于研究和容易接受，在投资理财上他们往往站得更高、看得更远。当然，也有“男女搭配、干活不累”的夫妻理财搭档者。还有不少年轻家庭开始实行比较西式的AA制的家庭理财模式，他们更为看重个人的独立性。

无论采用何种模式，无论是男人还是女人当家，还是一起当家，在规划好家庭的消费、管理好家庭的负债之后，大家在投资理财方面能有更多收获！

自己的钱自己管——AA制

张先生和妻子结婚一年多了，买了一套100平方的商品房，交了30多万首付后，月供2500元，还有一辆车，养车费大概每月1500元。结婚后，他们决定实行AA制。由于张先生收入比妻子多，所以，张先生负责供楼，妻子负责养车。

而其他消费，也是AA制，双方每月还各自拿出300元作为家庭开销。张先生800元，妻子500元作为家庭备用资金。张先生平时做一些基金方面的投资，妻子则很少投资，除了自己的化妆品、衣服等外，剩下的钱都存在银行。

到目前为止，张先生和妻子都觉得这种理财方式挺不错。

有人说，AA制其实是让两人在结合之初，就为日后的“散伙”做准备；也有人说，AA制是现代家庭的理财妙方，既能科学合理地分配两人的收入，又能给彼此充分的自由。

家庭投资理财一本通

其实，是否实行 AA 制，要依家庭的实际情况来定，主要适合于以下家庭。

1. 高收入家庭

实行 AA 制的主要目的不单单是为了各花各的钱，更是为了各攒各的钱。对于一些收入较低的家庭来说，两人的工资仅能应付日常生活开支，这时则没有必要实行 AA 制，采用传统的集中消费和集中理财会更有助于节省开支。

2. 夫妻收入相当的家庭

夫妻双方的收入往往有差异，如果丈夫月薪 10000 元，而妻子仅收入 1000 元，这时实行 AA 制，难免有“歧视排挤低收入者”之嫌。从传统伦理上讲，夫妻收入差距较大的家庭不宜实行 AA 制。

3. 观念超前的家庭

实行 AA 制的先决条件是夫妻双方对这种新的理财方式都认可。如果有一方不同意，则不能盲目实行 AA 制。如果一方强行实行 AA 制，最终会因物极必反而影响家庭整体的理财效果。

实行 AA 制时需要注意以下事项：

1. 坚持公开透明的原则

虽然是 AA 制，但夫妻双方都有知情权，也就是夫妻双方应主动向对方通报自己的收入和积蓄情况。如果一方借 AA 制之名偷着攒私房钱，时间长了夫妻之间就多了戒备和猜疑，那就违背了通过 AA 制减少摩擦、提高生活质量的初衷。

2. 建立必要的家庭共同基金

无论实行怎样的 AA 制，一个家庭都应当有自己的“生活基金”、“子女教育基金”以及购房、购车等提高生活质量的基金。可以根据夫妻收入情况，每人拿出一定收入放在一起进行存储或投资，专款专用，这样更利于家庭理财的长远规划。

3. AA 制不是斤斤计较

实行 AA 制不能天天为你的钱、我的钱以及谁吃亏了、谁占便宜了这些小事而计较；不能成为 100% 的绝对 AA 制，否则就会因 AA 制而增加了夫妻之间的距离。

第三章 婚后理财样样观

企业模式管家财

在理财上，可以分为两种模式，一种是个人理财，一种是企业理财。两者有共通之处，但也有很大差别。比如，企业理财的特点主要就是跟紧市场需求，关注资金运动，综合考虑资金的流动。企业主要采取的理财方式就是记账式，用尽可能详细的记录来体现资产的规划。为此，你可以借鉴企业的理财模式来管理家财。

第一，紧跟现实生活中自己和家庭的需求。比如说，你现在正是 20~30 岁的年龄，精力正充沛，也是财富积累的重要时期，你的理财重点就是储蓄和投资。若你已经结婚，则生活中的柴米油盐酱醋茶，都需要你的钱来支撑，你就需要更多的资金来源，等等。

第二，关注家庭里资金的流通，做一个记账式的家庭账本。通常在讲到财务问题的时候，我们都会提到账本，因为它能告诉我们，钱从哪里来，到哪里去。清晰的财务报告，是理财的基础。并且，为了你们能够生活得更加富足，密切关注家里的资金流动，合理根据情况进行调整是十分必要的。

第三，综合考虑如何利用理财方式获得更多财富。管理一个企业要从宏观上来综合考虑如何让利益最大化。而作为家庭的理财者，你就应当综合考虑如何用更好的理财方式得到更多的金钱。一般人都只在前两点上做得很好，但是，后面这点也非常重要。有了综观全局的能力，才能更好地管理财产。

家庭理财，不妨借用一下企业的模式。想要做到其实并不难，况且，这样正规的理财方法能够管理一个公司、一个企业，还不能管好你家的资产么？把自己的家当做一个企业来管理吧！

迎接新生命——储备生育基金

当一个小生命在身体里孕育，你可能十分兴奋，一切都将从头开始，一切都将是崭新的。你的孩子可能就是明天的希望，也是你幸福的源泉。生育孩子的过程是十分艰苦的，你需要为自己提供更好的生活条件和经济保障。而这时，你就要看看你的理财方案里有没有生育基金这一项。

大多数情况下，生育基金是由公司按月缴纳，职工个人不缴纳。只要你是公司的正式员工，就都有生育基金。它和国家计划生育政策相关联，因此，预见性强，风险不大，是很保

家庭投资理财一本通

险和明智的理财方法。

由于生育基金的存在，让很多女性免除了后顾之忧，不必担心因为生育孩子而丢失工作，且不怕生育期间金钱的资源会断流。这点对于女性来说至关重要。当然，有的私企老板，为了省钱，可能只给你交医疗和养老保险，而不一定交生育基金。这就需要你在找工作的时候看好相关的内容，没有生育基金对你来说十分不利，那就意味着你在生育期间的资金得不到保障。

迎接一个新生命，是一件非常让人开心的事情，可是在没有准备好资金的情况或者资金保障不充足的情况下生孩子就会变成一件让人有点发愁的事情。资金和隐藏在工作中的不稳定因素可能一直困扰你，让你无法安心生活！

一颗红心为财富，育儿理财两不误

家庭因为孩子的出生而更加完整，但孩子的出生也代表着家里要多一份开销了。曾经有过一项统计，一个孩子如果在大城市成长，那他从出生到读大学，大约要 40 万，相当于在普通城市买一套很高档的房子！因此，有人戏称：“孩子身上顶着一套房。”没这点资本，你能养得起孩子么？

随着社会经济的发展，学校教学设施和条件的改善，教师素质的提高，孩子的教育费用也逐渐增加。而且，现在流行给孩子请家教，似乎不请家教孩子的学习就不好。这就又是一笔不能省下的开销。仔细算起来，在孩子身上的投资真的不少。

于是，现在很多家庭都在孩子上小学的时候就开始为孩子准备学费。而随着市场需求的增加，保险公司也针对相应人群推出了教育保险。正当家长为孩子的学费头疼的时候，出现了这款保险，多少缓解了家长的经济压力。

教育保险因其具有储蓄、保障、分红和投资的多项功能，吸引了很多家长的目光。

1. 投资风险小

保险同其他的投资方式相比，本身风险就比较小，并且还有强制储蓄的功能。

2. 投资回报高

大多保险公司推出的儿童类保险，都以分红保为主。这样，投保者除了可以享受教育资金外，每年还有一定分红，所以比起储蓄来，回报相对高些。

3. 适合所有家庭

教育保险对家庭没什么太大要求，只要你家中有适龄的孩子，都可以投保。可以说，它是一种普遍适用的保险。

理财和养育孩子都是你人生的大事，而如何将两者更好地结合，才是你要接受的考验。教育保险就是你两者都可兼顾的一项很好的选择。除此之外，你还可以办理教育储蓄，或者基金定投等其他投资方式。

第八篇

教育投资很重要



第一章 你了解教育投资吗

家庭教育投资要遵循什么原则

家庭教育投资只有遵循以下原则才能发挥最大的效用。

家庭可持续发展原则。有的家庭不顾自身实际，盲目投资，在教育上的投资比重太大而使家庭的其他支出受到影响，这是一种不好的倾向。

孩子协调发展需求原则。有的家庭对孩子的期望过高而不注意其实际爱好，各种特长学习班压得孩子喘不过气来，这对孩子的成长其实是非常不利的。只有适合孩子的培养方式才能让孩子健康成长，而不是钱花得越多越优秀。

教育投入要全面。一些家长在投入上存在重金钱轻教育、重学习轻素质、重眼前轻长远的现象，因此导致孩子在不同阶段出现了不同的问题：或学习落后、或缺乏综合素质、或缺乏自立能力。孩子的人格是在成长过程中逐渐形成的。一个好孩子的培养，不仅要学校老师的悉心教导，更需家庭、父母的潜移默化，家长仅仅舍得花钱是远远不够的。

两代人相互促进共同投资。这是一个知识爆炸的社会，不仅孩子需要接受好的教育，父母同样需要不断地充电才能保证自己不被社会淘汰，所以两代人都需要教育投入。

孩子受教育——在国内还是国外

先让我们来分析一下，国外教育相对于国内教育有哪些优势：

1. 学校实力的差距

某些国家和地区，因为其具有科学先进、技术发达、经济繁荣、学术创新遥遥领先等优势，所以吸引了大批的留学生。

2. 毕业生的就业前景

在国际化过程中，我们国家需要大量熟悉国际事务的专业执行人才，这样，海归就会成为国内国际化潮流的中坚力量，他们在职场上具有更强的竞争力。

3. 教育的先进

客观地说，国内教育的确落后于一些先进国家的发展，国内过于强调应试教育，国外则是相对灵活的教育方式。所以，出国留学就成了你学习和掌握更专业灵活的知识的一条途径。

4. 丰富人生经历

能让孩子在发达国家生活，让他体会到完全不同的人文关怀，学习和体验更多元化的知识，无疑会成为他一生最珍贵的经历。

然后，让我们来分析一下，国外教育相对于国内教育有什么劣势：

1. 高成本

接着让我们计算一下，你是否准备好了让孩子出国留学的成本？

留学需要计算成本，如果单纯地考虑孩子的学费和生活费，你至少要准备 30 万，其他费用可能还要另算。另外，一般出国留学最少需要两年的时间。这两年孩子基本上会处于高消费低收入甚至无收入的状态。对此你心里一定要有数，而 30 万也只是个基本数字。

2. 文化差异冲突

不同国家的文化差异肯定会存在一定的冲突，许多国外开放性的元素可能会对孩子的思想进行冲击，甚至产生不良的影响。

献给父母——教育理财的建议

中国人民银行最新的调查显示，城乡居民储蓄的目的，子女教育费用排在首位，所占比例接近 30%，位列养老和住房之前。从这个数据来看，若是现在你想要个宝宝，那教育经费上的规划是少不了的。在孩子小的时候，你就该开始教育理财了。

在教育理财的过程中，你首先要考虑风险。一般，典型的教育周期为 15 年，孩子在不同年龄阶段时，家庭会遇到不同的风险，而父母必须根据这些来安排自己的投资计划。例如，在周期的起步阶段，孩子带来的经济负担相对较轻，父母风险承受能力较强，可进行一些风险投资。等到了教育周期的中后期，孩子的学习费用越来越高，给父母带来的经济压力加大，则应增加保守类产品，减少高风险投资的比例。

针对父母的这种需要，专家建议在规划投资时，首先，要计算教育资金的缺口，设定投资期间及设定期望报酬率。其次，就是在实践的过程中，根据目标随时调整投资策略。

下面具体介绍两种教育理财方式：教育储蓄和基金定投。

1. 教育储蓄

为零存整取定期储蓄存款，存期分为 1 年、3 年、6 年。最低起存金额为 50 元，存入金额为 50 元的整倍数，可一次性存入，也可分次存入或按月存入，本金合计最高限额为 2 万元。教育储蓄的利率享受两大优惠政策，除免征利息所得税外，其作为零存整取储蓄将享受整存整取利率，利率优惠幅度在 25% 以上。

这种存款方式适合工资收入不高、有资金流动性要求的家庭。收益有保证，零存整取，也可积少成多，比较适合为小额教育费用做准备。

2. 基金定投

是指在一定的投资期间内，投资人以固定时间、固订金额申购某只基金产品的业务。基金管理公司接受投资人的基金定投申购业务申请后，根据投资人的要求在某一固定期限（以月为最小单位）从投资人指定的资金账户内扣划固定的申购款项，从而完成基金购买行为。

家庭投资理财一本通

比较类似于银行的零存整取方式。

定投基金的年收益基本相当于 GDP 的增长速度，大概在 8% ~ 10% 左右，完全能够抵抗通货膨胀，而且这种“定投计划”避免了人为的主观判断，不必在乎进场时点，也不必在意市场价格，无须为股市短期波动改变长期投资决策。若定投选择 10 年以上，等孩子成年，可以解决不少教育费用、婚嫁费用，甚至创业费用。当然，为规避风险，可以半年或一年适当调整一次基金持有情况，也可以选择几家基金公司分散风险。

教育费用再高，只要你有所准备，就不用发愁。越理智地展开教育理财，你的负担也就越轻。正是——吃不穷，花不穷，算计不到会受穷。只要你多学点理财知识，多对教育投资进行思考，你就不会为孩子的到来和成长而苦恼了。

教育投资有哪几种途径

从实际情况来看，投资途径大致有四种。

第一种是一次性投资。这种投资方式的做法是在每个学期开学时大体计算一下这学期家庭教育的花销，定出一个总数。但计划往往跟随不上变化，一旦出现特殊的情况，比如孩子临时需要参加什么活动等，家长往往很被动。

第二种方式是按月存钱，直到孩子大学毕业。这种方式的最大好处是计划性强，能够有充分的保证。但是这种方法过于机械，灵活性不够强。

第三种方式是把存钱的过程作为对孩子的教育过程。有的父母给孩子开立了储蓄账户，凡是孩子的额外收入都要求孩子存入银行。这种方式的最大好处是有利于培养孩子勤俭节约、有计划生活的好品质。孩子的收入来源大致有两种，一种是压岁钱，另一种是亲朋好友平时串门时给的钱，这些钱数量不一，也是一笔收入。

第四种是钱多多花，钱少少花，没钱不花。这种方式随意性太大，往往收不到好的效果。比如有的家庭钱多的时候，孩子要什么给什么，没钱的时候就什么也不给买，即使需要也无可奈何。从目前了解的情况来看，这部分家庭也占了将近三成。

可见，如果对这几种途径综合比较来制订教育投资规划是非常重要的，有了好的规划，对于要支出多少钱、在什么时间之前要筹到钱、如何筹钱，才会心里有数，才不至于临时慌乱而误了教育时机。

理财从教育储蓄开始

徐莉和先生均是某学校的教师，家庭月收入为 5000 元，除去日常开支和偿还住房贷款，每月结余 1200 元左右，女儿正上小学五年级。她和先生的理财观念均属于保守型，其理财要求是绝对稳健。所以，为了积攒孩子的教育费用，徐女士首先看好了教育储蓄，年初她到银行开立了一个 6 年期的教育储蓄账户，每月存 270 元，预计孩子上高中时可以取回本息 21089 元。但这样存了一段时间之后，徐女士感到教育储蓄太麻烦，她说现代人最重要的是时间，可这样月月跑银行会浪费大量的时间和精力，于是便想办理销户，选择其他存款方式。另外，为了追求稳妥，徐女士其他收入的打理也均以定期储蓄为主。

如果从理财角度来看，徐女士的选择是不明智的，是对教育储蓄的规定缺乏了解。因为教育储蓄较其他储种有一些不可比拟的优势：

一是利率优惠，1年、3年期教育储蓄按同档次整存整取定期存款利率计息，6年期按5年整存整取定期存款利率计息，可以说是零存整取的存法，却享受整存整取利率；二是教育储蓄免征利息所得税，如果加上优惠利率的利差，其收益较其他同档次储种高25%左右；三是参加教育储蓄的学生，将来上大学可以优先办理助学贷款。

那么，徐女士应该怎么做呢？

首先，徐女士的教育储蓄应当继续存储。其实教育储蓄存款次数多少可以由储户自己掌握，储户根据自己的情况和确定的存款总额，可以与银行约定两次（即每次1万元）或数次就可存足规定额度。其次，根据徐女士追求稳健的理财要求，为了兼顾稳妥性和收益性，除教育储蓄以外的定期储蓄可以转为国债或人民币理财。徐女士可以选择5年期国债，这样国债到期时，女儿正好上高中，这笔资金正好派上用场。

如何办理教育储蓄

教育储蓄是国家为鼓励公民投资教育而在1999年9月1日开办的一个新的储蓄品种，凡在校就读的小学四年级及其以上的学生，为应付将来上高中、大学等非义务教育的开支需要，都可以在其家长的帮助下参加教育储蓄。办理教育储蓄时需要把握以下内容：

1. 储蓄对象

教育储蓄的储蓄对象为在校小学四年级（含四年级）以上学生。

2. 开办程序

（1）须凭储户本人户口簿或居民身份证到储蓄机构以储户本人的姓名开立存款账户。

（2）开户时储户和金融机构约定每月固定存入金额，分月存入，中途如有漏存，须在次月补齐。教育储蓄的起存金额为50元，本金合计最高限额为2万元。

（3）到期支取时凭存折和学校提供的正在接受非义务教育的学生证明一次支取本息。

3. 优惠条件

（1）免收利息所得税。

（2）利率优惠。1年、3年期教育储蓄按开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计息；6年期按开户日5年期整存整取定期储蓄利率计息。

第二章 子女教育理财早动手

教育理财，分散投资还是集中投资

如今，面对迅速增长的家庭教育投资，我们应该弄清楚以下几个问题：

1. 教育投入越多孩子越有出息吗

许多家长认为教育投入越大，孩子将来的出息也就越大。其实，一些升学率高的“好学校”完全是单纯追求升学率，依靠加大学生作业量、牺牲学生休息时间等方式来提高成绩的。虽然学生的分数上去了，但体质下降了，超负荷的学习压力影响到了学生的心理健康，花钱上这样的学校就不值得了。另外，如果盲目交几万元择校费让孩子上一流学校，假如孩子学习成绩与同学差距较大，弄不好会产生自卑心理，最终影响学习效果。所以，家长们应该有的放矢地选择适合孩子的学校，花钱不要盲目，以免出现投入大见效小的尴尬。

2. 教育资金主要花在大学上

多数家长积攒教育费用都是为了孩子上大学。但是，平时的这些教育投入，往往直接关系到孩子的高考成绩，如果孩子因为早期教育投入不足而影响了学习，那么上大学时的“高价生”和上“民办大学”的开支将更大。因此，家长们应改变只重视积攒大学费用的老观念，积极加大孩子的早期教育投入。这样，孩子学习成绩提高了，考上了理想的大学，家长各种先期和后期投入也都会物超所值。

3. 投入金钱比投入精力更管用吗

从狭义上讲，家庭教育投资，主要指财力、经济方面的投入。但从广义上理解，作为家长，经济投入是必然的，但绝不是全部。实际上，孩子不仅需要物质抚养，更需要精神抚养。孩子个性形成期、心理和生理变化的青春期，非常需要家长的关心，这时家长应多了解孩子的喜怒哀乐，情绪变化，从心理上拉近与孩子的距离，从而使孩子健康成长。因此，父母再忙，也要注意抽出时间和精力与孩子沟通，使孩子体会到为人父母的艰辛以及一些为人处世之道，这样投入精力的实际效果往往要比单纯投入金钱好得多。

早选择，高受益——教育规划工具

家长较早进行教育规划，其面临的财务负担和风险都较低。除了常用的财务投资工具外，教育投资也有很多特有的投资工具。

1. 个人教育储蓄

教育储蓄是国家特设的储蓄项目，享有免征利息税、享受优惠利率（即使存款人采取的是零存整取的储蓄方式，其存款利率仍按定期存款利率计息）等优惠政策。

2. 教育保险

教育保险是由人寿保险公司推出的险种之一。这类保险的特色是，孩子从一出生开始到其14、15岁都有资格投保这类险种，然后在孩子上高中（有些保险公司规定从初中）开始，获得保险公司的分阶段的现金给付。

教育保险的分类：

此类“教育保险”有分红型和非分红型两种。一般而言，同保额下的分红型的教育保险比非分红型保险，保费要高一些。需要注意的是，分红有可能高于利息，也有可能低于银行利息。教育保险虽然也有储蓄投资的功能，但它更强调保障功能。

3. 国库券

国库券期限固定，无违约风险，比较适用于教育规划。但同时应考虑利率周期等因素对长期国债的影响。

4. 股票与公司债券

一般而言，教育规划并不鼓励家长采用风险太高的投资工具，比如股票与债券。但如果教育规划的期限长于7年，这些工具也是可以采用的，它们相对较高的回报率，可以帮助客户更早地完成教育规划。

需要强调的是，在选择这两种投资工具的同时，家长也将面对更大的投资风险。随着投资计划时间的缩短，投资回收额的不确定性也在加大，很可能会给计划带来负面的影响。所以，如果家长选择了股票或债券的投资方式，最好采用若干债券进行组合，尽量选择成长型的股票以保证收益的稳定性。并且，在投资之后，要非常注意组合中债券或股票的价格走势，不断对组合进行调整，降低风险。随着子女上大学日期的接近，理财师有义务提醒客户将有关的资金转移到收益更加稳定和流动性更强的投资上来。

教育规划的目的不是赚取利润，而是保证子女能在将来接受理想的教育，所以，投资必须保证收益的稳定性和流动性。

5. 教育信托基金

教育规划的另一投资工具是信托基金。这类基金由家长购买，收益人是客户的子女。尽管子女在成年之前对资金并没有支配权，但在许多国家该基金的收益可以享受税收优惠。客户在投资此类基金之前，必须先按照有关法例将资金转到子女的名下，这样才能保证将来基金的收益用于其教育。但如果子女未能上大学，则基金的收益应按照合同的规定转为该子女的房地产或其他资产。

有些信托基金的收益可以在子女上大学之前每年支取，但有的不可以。总体来说，用信托基金作为教育规划的工具，可以使客户对资金的用途有一定的控制权。

6. 共同基金

这种投资方式的最大优点就是其多样化的投资和灵活性。同样，它可以在需要时将资金在不同的基金之间进行转换。使用这种投资方式，你需要了解客户的风险承受能力和投资时

家庭投资理财一本通

间的长短。距离客户子女上大学的时间越近，客户的风险承受能力就越低。当子女的年龄越小，客户承受风险的能力越强时，所选择的共同基金就可以越激进。子女接受大学教育的前夕，家长应将投资转向稳健型基金、股权收益性投资，尤其应该将大学教育第一年的费用投资转移到货币市场的基金上。

教育高投入的背后——投资风险

投资于教育，等于投资于未来的发展机会，已成为众多家长的共识。为了防范家庭教育投资的风险，需要注意避免以下误区：

1. 不惜代价让孩子上重点学校，进尖子班

戴先生是一家公司的副总经理，儿子初三参加高中升学考试时发挥出色，达到了市重点中学分数线，被一所新建的寄宿制重点高中录取，一家人在高兴之余，决定加大教育投资的力度，托人介绍找到一所名牌重点中学，以支付5万元择校费（外加介绍人的介绍费）的代价，换来了该校的录取通知书。一个学期过去了，孩子的期末考试成绩单上有两门勉强及格，三门不及格。当初雄心勃勃的孩子如今完全失去了自信心，母亲也常常为自己的错误决策后悔不已。

对于一个家庭来说，一下子拿出几万元，应该算是大笔支出了，但其效益往往不尽如人意。教育专家告诫我们，孩子的智商和学习能力并不是用钱能买到的，人的天赋是有差别的。具体来说，只要考试是科学的，分数基本是评判学生智力和学习能力的简单标准。最适合孩子的学校就是最好的学校，最适合孩子的教育就是最好的教育。

2. 一定要上热门专业

在进行家庭教育投资时，人们还普遍存在着过分追求热门专业的情况。例如几年以前，会计专业人才紧缺，于是，高校、中等专业技术学校纷纷开设会计专业，学生也把报考这一专业作为首选。当时很少有人考虑到若干年以后，形势会发生根本性的变化。目前，根据就业市场传来的消息，会计人才尤其是初级会计人才市场基本饱和，已经处于供大于求的状态，对一个没有工作经验的财会专业毕业生来说，得到一份理想的工作已非易事。

随着国民经济信息化步伐的加快，计算机专业又成为人们追逐的宠儿，许多家长不考虑子女的客观条件和兴趣志向，托关系、找路子，或以金钱为代价，以挤进大学计算机专业为荣。殊不知，计算机专业的学习研究，要求学生具备扎实的数学基础，据一所综合性大学的统计，计算机系的学生淘汰率是最高的。所以不顾自身条件，盲目追求热门专业，造成家庭教育投资失误，不仅损失金钱，还会给孩子的心理造成伤害。

3. 多花钱给孩子请家教、上补习班，就能开发智力，提高学习成绩

从小学到初中、高中给学生请家教、上补习班、提高班是非常普遍的现象，特别是在升学考试前期，家长们更是语、数、外，应试教育一门也不敢落下，素质教育弹琴、画画、学电脑样样不放松。

某学校的小陈数学不错，被选拔上参加市少儿图书馆举办的奥数班，每周六上午要赶到南京西路去学数学；作文稍差，因此下午要赶回来上作文提高班。星期天也不空闲，上午去老师家练手风琴，下午请了家教学外语。小陈感觉被压得喘不过气来。

第三章 如何规划子女教育金

计划要小孩，家庭如何储备子女教育金

江女士今年32岁，没有小孩，计划明年要小孩。江女士和先生的年收入约为25万元，每年日常生活费用支出为6万元，每年旅游支出约6万元。江女士夫妇有50万元存款，活期和一年定期各占一半。有20万元的房贷。江女士本人有社保和20万元的健康险，年缴保费约3000元。江女士的先生保险比较齐全，每年约缴纳2万元保费。有股票现价值5万元。投资风险偏好基本上属于保守型。

从保险方面看，江女士的寿险保障基本足够，在养老保障方面略有不足。可以购买10万元保额的养老保险，年保费在万元左右。

在资金的保值增值方面，江女士可以用活期储蓄资金提前偿还住房贷款，节约几万元的利息支出。在提前还贷的前提下，江女士仍然有30万元的现金，这部分资金最好用于财富累积。除了预留5万元的应急基金外，可从定期存款中拿出10万元投资债券。

子女教育方面，按照目前江女士的生活品质和小孩的抚养成本，可以从现在每月的现金盈余中拿出1500元做小孩的生产费用、儿童用品费用、自身营养补充等。具体操作上可以采用1年零存整取的方式，每月按时投入，期满后可自动转存。在小孩出生后，可以购买子女教育保险。

孩子上幼儿园，家庭如何储备子女教育金

陈女士，31岁，家庭主妇，丈夫35岁，某公司营销经理，月收入约15000元。每月家庭开支为3000元，儿子3岁，上幼儿园，计划在他15岁时送他到国外读高中。目前，家里有20万存款，需要准备6年的学费及生活费，一年学费连同生活费大概26万元，6年总共要准备156万元。

首先，陈女士应该对家庭财务资料进行整理，列出资产负债表清楚了解自己的财务状况。如果自己有短期负债，则先不要作出投资决定，因为短期借贷一般意味着高利率，所以建议先将短期债项还清，再决定如何投资。

陈女士应该先扣除生活必需开支，余下的再安排用作教育基金及财富积累。子女教育基金属较长线的投资储蓄，选取的投资组合不宜太冒险，投资年期要考虑到子女升学期。

因此，适合陈女士的理财计划是：用12年时间，准备156万元资金作为教育储备，陈

家庭投资理财一本通

女士需要根据所需的金额选择合适的储蓄计划及投资产品。预计投资产品年均回报为8%，以3%为通胀率调整计算，陈女士每月需拨备8000元作为储蓄投资，才可达到预期基金目标。以陈女士目前的经济状况来看，应该不成问题。

在考虑好教育储蓄的同时，准备足够的应急资金来确保家庭日常开支也是家庭理财的一部分。应急资金一般为3~5个月的总开支，陈女士的每月家庭总开支为3000元，要准备的应急资金为1.5万元（3000元×5），在预留出1.5万元的应急资金后，陈女士可将剩余存款进行适当投资。

由于陈女士的丈夫是家庭的经济支柱，一旦发生意外，家庭会面临巨大的财务压力，为防不测，陈女士应该为丈夫购买一份人寿保险，给未来生活一份保障。

孩子上小学，家庭如何规划子女教育金

秦先生36岁，私企员工，月收入2000元，无保险；妻子月收入1500元，有保险。由于每月需要还房贷，现在只有1万元存款；家庭每月约有2000元节余。秦先生的孩子今年10岁，两年后将上初中，将来还要考高中上大学。秦先生该如何规划好孩子的教育金呢？

对于秦先生而言，理财建议是：秦先生可以办理带有高额保障的纯消费意外险种，购买10万元的意外险，年投入500元左右即可获得。医疗保障方面，可购买10万元的大病医疗险，年投入3500元左右。

秦先生的孩子距上大学还有8年时间，预计8年后的4年大学费用为12万元。在这段时间可以采取长期投资和定期定额投资的方式积攒这笔教育金。

首先，将1万元现金中的6000元作为家庭的应急金，再将剩余的4000元为秦先生办理保险，其中500元用于意外险，3500元用于健康险。

然后，从家庭的每月节余中的钱拿出900元定期定额投资于稳健的基金组合，比如高折价率、运作较稳健的封闭基金，或者平衡型开放式基金，或者购买“基金中的基金”。按照8%的保守收益来计算，8年后投资获得12万元左右。孩子就读国内大学绰绰有余。

最后，可将每月节余中剩下的钱，进行适当投资，为家庭养老积累资金。

孩子上初中，家庭如何规划子女教育金

汪先生今年39岁，某外企高管，妻子在某企业上班，两人年收入100万元左右。儿子13岁，初中一年级。汪先生夫妇准备让儿子到英国上大学，为此他们希望能够及早为儿子准备好教育金，攒足儿子到英国的教育费用。

家庭资产：拥有市场价值200万元的房产；购买了平衡型基金30万元；银行存款50万元；有一辆价值10万元的家庭轿车。

开支情况：汪先生每年家庭全部生活开销约30万元；儿子每年教育费用约4万元；汽车开支每年约5万元，旅游支出5万元，给双方父母每年4万元。汪先生夫妇二人无任何商业保险支出。

理财分析：汪先生的家庭处于家庭稳定期，收入稳定，具有较强的风险承受能力。因为

具有较高的收入和较强的理财意识，他们已经基本完成了购房规划和购车规划，近期主要理财目标是子女教育规划。

英国目前留学花费3年大约需要60万元，而且高等教育的学费年年上涨，上涨率普遍要高于通货膨胀率。这笔开销属于阶段性高支出，应该提前筹备，否则届时将是一笔沉重的负担。

按一般的算法，汪先生儿子初中、高中以及到英国留学的教育经费现值约75万。汪先生家的储蓄率较高，具有较好的资产结构，教育经费的积累基本可以通过目前的储蓄和今后的储蓄来完成。

理财规划：

1. 对教育金的规划

利用儿子到国外留学还有5年的时间，汪先生的教育基金的累积可放在平衡性基金的投资上，预计平均每年的回报为3%~5%。在不考虑教育费增长率的情况下，需要建立一只60万元的基金，5年后基金的价值才可达到70万。

基金定投的方式积累教育基金也可以作为汪先生的选择。对汪先生家庭来说，通过基金定投方式，每月大概需要投资基金1万元，5年后也可以积累一笔价值70万元左右的教育基金。

2. 对保险的规划

子女教育金的准备缺乏时间弹性，5年后无论家庭情况如何，孩子的高等教育都不能耽误。为防止家庭意外变故而影响子女的高等教育，汪先生夫妇提高保险保障是十分必要。

作为家庭的主要收入来源的汪先生，收入结构主要以薪金收入为主，为防范家庭收入中断的风险，首先要进行保险规划。汪先生因为经常出差，应该投保意外险保额100万左右，以防万一发生意外，影响到家人的生活。

汪先生夫妇虽然还没有进入疾病高发期，应该提早预防，提早准备，可以考虑购买重大疾病和住院医疗险，重疾险保额每人20万左右。

孩子上高中，家庭如何规划子女教育金

曾女士和先生共同经营一家服装店，先生负责进货，曾女士负责销售。由于两人的经营思路比较灵活，店铺的效益不错，每月纯利润在2万元左右。曾女士的女儿今年上高中一年级，可能受父母的影响，女儿学习成绩一般，但在做生意方面却表现出一定的天赋。尽管如此，曾女士还是希望女儿好好学习，考上大学，因为将来无论是找工作还是做生意，没有文化就没有竞争力。因此，曾女士的女儿两年后上大学的各种开支也提上了家庭的议事日程，同时还要考虑女儿大学毕业后的就业或创业基金。除了生意的投资以外，曾女士没有其他的投资和理财项目。

对此，给曾女士的理财建议为：

1. 为女儿积攒教育基金

一般情况下，将赢利投入到生意中，这种再投资的收益会高于普通投资方式。但生意毕竟是有风险的，如果在经营中遇到一些市场变化、经营失误等不可预见的意外，很可能会变

家庭投资理财一本通

成一穷二白甚至因资不抵债而破产。所以，曾女士应提前做好风险防范，定期从经营赢利中拿出一定的教育基金，专款专用，将这些资金投入开放式基金、人民币理财、正规的信托产品等理财渠道中，在尽量稳妥的前提下，实现保值增值。

2. 为女儿购买健康保险

曾女士可以为孩子购买一定的分红健康保险，这样，孩子受教育期间的重大疾病、住院医疗费等均有了保障，更好地保证女儿接受良好教育。

3. 为女儿积攒创业基金

孩子未来就业、创业的生存竞争越来越激烈，现在很多经济条件较好的父母开始提前为孩子准备创业基金。曾女士的女儿具有经商天赋，她可以和积攒教育基金一样，每年拿出一定的经营赢利，设立创业基金。如果将来女儿毕业后需要自己开店创业，这笔钱就是她的第一桶金。

孩子教育投资的理财规划

统计数字表明，美国一个有大学文凭的人比没有的人一生要多收入 100 万美元！那么，子女教育基金要多少才够呢？看看每年飙升的学费，再想想现在的通货膨胀，子女教育费用将成为家庭仅次于购房的一项支出。有人估算，现在一个小孩要在国内读书到大学毕业，学费在 15 万元左右，还不包括生活费；如果出国留学，仅留学费用就需要 30~60 万元！这些都是现在的数字，假设学费以每年 3% 增长，10 年后在国内读到大学毕业的费用在 20 万元左右，是不是不可想象？面对如此庞大的教育支出，父母应该怎么办呢？大多数父母都会考虑为其子女教育筹集资金。人人都知道应该为子女的教育存钱，但是存钱有多重要呢？多数夫妻在孩子上初中时才开始认真地为他们上大学存钱，但到此时才存钱已经是太晚了。假如你等到孩子 15 岁的时候才开始考虑为他的学费存钱，那时一定会困难很多。所以父母应该尽早规划，这样才能让孩子在起跑线的时候保持不输的地位。

那么，对子女教育规划都需要考虑什么问题呢？

规划期限。子女教育规划在小孩不同的年龄段应选择不同的投资产品。如果子女距离上大学还有一段很长的时间，通货膨胀将使财富缩水的效果很明显，最好选择比较积极的工具，例如股票型基金。如果孩子已经初中毕业，则可以选择注重当期收益的投资工具，例如，高配息的海外债券基金。就投资的角度而言，长期间累积下来的复利效果是很可观的。因此，子女教育规划应该及早行动，甚至在小孩出生前就可以开始。

风险偏好。所有的理财规划都依据于投资者本身的风险偏好。积极进取型投资者一般要求高收益率，但同时也要担负一定的高风险；保守型投资者不愿意承受高风险，一般注重于低风险的品种。由于子女教育基金的风险承受能力较弱，一般不建议投资高风险品种。

财务资源。投资者所拥有的财务资源也是规划要考虑的因素。经济实力强的一般会选择出国留学，甚至在小孩初中时就出国，而且由于其风险承受能力较强，可以考虑投资较高风险品种。经济实力较弱的可以选择先在国内读大学。

教育储蓄与教育理财

中国教育制度有点像金字塔。从小学到高中，再到大学，越向上人数越少，而与此相对，教育费用则呈渐进式上升，越向上花得越多。

据中华全国学生联合会统计，目前在校大学生的年支出为人均2万元人民币。当然这是包含了学杂费和生活费用。一年2万，4年就是8万元，这笔开销对于普通家庭来说不是小数。但为了“鲤鱼跳龙门”，每个学生家长都未雨绸缪，争取在年富力强之时为子女准备上学的积蓄。

教育理财的方式一般就是教育储蓄和教育理财，家长该如何选择？我们就让教育储蓄和教育理财进行一场比拼。家长们可根据自己的需求进行取舍。

第一回合：功能方面，教育理财优于教育储蓄。

教育储蓄门槛较低，50元起存比较符合普通百姓的实际收入情况和聚少成多的生活习惯，所以，作为教育投资比较理想。但教育储蓄的古板、呆滞一直制约着它的发展。业内人士认为，教育储蓄三大劣势有待突破。其一，参储对象范围狭窄。规章制度限制了所有在校中小学生参加教育储蓄的可能。其二，教育储蓄的存款额度太小。随着人民生活水平的提高，学生的日常消费也呈快速增长之势，而教育储蓄“每一账户本金合计最高限额为两万元”的规定显然不适应变化了的市场行情。其三，存款方式过于死板。以3年期为例，储户一月去一趟银行，总共得跑36次银行，而6年期的，就得往银行跑72次。虽然银行推出了可以分两次性存款，一次1万元，但又不太符合百姓零存整取的原始初衷。

相比之下，教育理财要灵活得多。没有烦琐的手续，投资者无须入学通知书原件或学校开具证明；没有最大限额，投资者只要跨过1万元门槛，便可享受利润回报；投资主体宽泛，不受学生身份限制；客户拥有提前终止权，增加了资金的流动性；包括外币理财，而光大银行有效地消化了汇率变化给客户带来的损失。

有人认为，教育储蓄的另一大卖点是免税，但据光大银行一位客户经理介绍，阳光理财“E计划”也是免税的。同时，与阳光理财“E计划”相配套，光大银行还提供理财讲座、存款证明、信用卡、出国购汇、为高端客户的理财规划设计等多种金融服务。

所以，“尺有所短、寸有所长”。理财专家认为，无论教育储蓄还是教育理财，它们都是根据不同目标群体设计出来的差异化产品，“萝卜白菜各有所爱”，不能以偏概全地认为哪一种产品好，而哪一种产品不好。

第二回合：安全方面，教育储蓄优于教育理财。

银行业有一句话：“收益与风险是一对孪生兄弟，收益越高，风险越大；相反，收益越低，风险越小。”而老百姓也有一句话，叫做“有钱存银行”，其言外之意在于相信银行信用和存款迅速的变现能力。那么，对于学生家长来说，为了孩子上学，要考虑收益，更要顾忌风险。

教育储蓄是国家为支持教育建设而推出的带有明显倾向性的储蓄品种。它的预期收益在三种产品中最高，但是要达到预期目的，储户要经过“磨难”，否则收益稍纵即逝，结果成为画饼充饥。

第一，教育储蓄规定每月定期向银行存入固定金额存款，期间如果家长有事耽搁，次月

家庭投资理财一本通

不能补齐，银行只对违约前的存款按优惠利率计算，对以后的存款则只按一般储蓄计算。

第二，按规定，教育储蓄到期时，储户要提供接受非义务教育的录取通知书原件或学校开具的相应证明原件。若客户不能提供证明，则存款转变为一般储蓄业务，不享受利率优惠。所以，如果孩子不能按照原始的投资计划升入高中或大学，那么，教育储蓄预期的高利率就一笔勾销了。但教育储蓄的风险最大限度上会沦为普通储蓄，不会落得“血本无归”。

相对于教育储蓄，教育理财的风险则来源于银行信用和利率的上升。教育理财产品从本质上讲，仍然是人民币理财和外汇理财的延伸。它募集投资后，主要投向个人投资者不能涉及的央行票据、国家级信用债券和银行间债券。从风险角度讲，央行票据和国家级信用是以国家信用为担保，而银行间债券是以国际知名银行信用为担保，所以，安全性极高。

在光大银行的阳光理财“E计划”中，“金状元成长方案”和“洋博士留学方案”就是该行人民币理财产品阳光理财“B计划”和外币理财产品阳光理财“A计划”的延伸。据该行负责人介绍，“金状元成长方案”的投资锁定在央行票据和国债、企业债、金融债等国家级债券上，而“洋博士留学方案”投向与花旗、汇丰、德意志等银行之间的银行间期权交易产品上。如果发生风险，也就是银行经营的亏损和倒闭。

第三回合：收益方面，教育储蓄优于教育理财。

与人们的消费指数相比，银行里的存款还在遭受着“负利率”的侵蚀。所以，对于学生家长来说，如何使银行里的教育储备收益最大化非常关键。选择投资首先应该了解教育储蓄和教育理财能够为投资者带来多大的收益。

相对于教育储蓄，教育理财是后来者，以光大银行的阳光理财“E计划”为先。该产品由“金状元成长方案”、“洋博士留学方案”、“安心留学方案”三款产品构成，包含了人民币理财和外币理财。其中的人民币理财的“金状元成长方案”与教育储蓄相类似，分为2年、3年、4.5年三种，预期收益率分别为4.2%、8.4%和18.58%。如果投资者买1万元，则到期后可以获本息420元、840元和1858元。与教育储蓄相比，经折算，1年期要比教育储蓄少15元（225-210元），3年期要比教育储蓄少132元（972-840元），6年期要比教育储蓄多317元（2477-2160元）。所以，从数字上看教育理财只有在期限放长的条件下，在收益上才优于教育储蓄。

参与理财，培养孩子的理财观念

授之以鱼不如授之以渔，古人很早就说过这样的话。给孩子钱没错，但同时让他们养成良好的消费习惯就更好了。让孩子们学会理财之道不仅是在培养孩子们正确的、朴实的金钱观，而且是在教他们人生其他方面的东西。那些白手起家的富豪在教育孩子时无不注意这点，所以他们的第二代往往能青出于蓝而胜于蓝。

让孩子们懂得创造和保住财富的意识必须循序渐进。再多的钱，都有被花光的一天。懂得理财，就可以使有限的资产不断累积，而正确的理财观念必须从小养成，对于孩子来说，这才是父母给他们最有价值的财产。

1. 理财教育的八个秘诀

（1）尽早训练孩子对数字的敏感度。对学龄前的孩子来说，即使会数数了，也未必懂得

数钱，因为那只是抽象的声音或文字，必须让孩子感受数字的多与少到底有什么不同，才能建立金钱观。

(2) 教孩子具体设定理财目标。当孩子开始有零用钱的时候，就可以教他们定期审视自己存了多少钱，父母可以陪着孩子一起计算，并记录下来。当孩子会写数字，并且具有基本的加减概念后，可以给孩子一本账簿，让他们学习如何记账。

(3) 让孩子和你一起去超市购物。在采购中，教孩子看价钱，并且清楚地让他们知道，这个东西的价钱过于昂贵所以你不买；怎样买比较划算；告诉孩子，货比三家不吃亏；要有购物预算等概念。

(4) 让孩子记账，树立正确的消费观。就算是在同一个环境下长大的孩子，理财消费观念也可能差距很大。有些孩子天生个性慷慨、不拘小节，长大后往往容易成为入不敷出的人，但有些孩子则对钱有相当大的不安全感，进而成了一毛不拔的铁公鸡，这些都是不健康的理财行为，父母必须从旁协助纠正。

(5) 为孩子开立银行账户，教孩子储蓄。一般先从存钱罐开始，但当存钱罐已经有不少的存款时，不妨带孩子一起到银行去开设一个属于他的存款账户，且最好让孩子保管自己的存折。如果不放心，也要让孩子知道你存折放在哪里。有了这个账户后，不管存钱或是取钱，最好都让孩子全程参与，借此使其明白银行的功能，并教孩子看懂存折。

(6) 借钱给孩子，培养贷款观念。可以适度“借钱”给孩子，让他有借钱、还钱并支付利息的观念。这时最好请第三者当仲裁人，让其约定如何还款、何时还清等，最好用借据形式记录下来，使孩子了解到借钱、还钱的重要性，培养其责任感。

(7) 让孩子从游戏中明白善于理财才能致富的道理。其实，市场上流传的“大富翁游戏”算是入门的理财学习法，有买卖、投资行为，而机会、运气的设置，更是让参与游戏的人可以体会到，人生有许多不能预期的变数和风险，所以必须要有适度的规划，否则有可能面临负债累累甚至破产的情况。

(8) 从生活中寻找投资标的。“投资”可以说是理财中较为困难的一课，要让孩子彻底了解投资，更不容易。其实，父母只要让孩子知道，所谓的投资股票就是用钱购买该公司的股票，当公司获利时，所投入的本金便会因此增加利息，反之，该公司一旦经营不善，这些资金将会贬值。

2. 理财教育要遵守三大原则

(1) 让孩子真正拥有钱。一般父母都会给孩子零用钱花，孩子逢年过节也会从长辈手中拿到不少的红包，可是父母通常都会将孩子好不容易存下的零用钱或是长辈送的红包，用“爸妈替你存下来”的借口，全数收回去，这反而会造成孩子一拿到钱就赶快花掉的坏习惯，因为他们会认为存下来只会被大人“没收”。

(2) 父母提供建议但支配权交给孩子。大卫·欧文在其《我家老爸是银行》一书中指出，多数父母即使让孩子拥有存款，却完全不给他们支配权，往往孩子要买什么，父母认为不必要，便极力阻止，徒然留下不好的沟通经验，倒不如给意见由孩子自行评估。他以儿子想换新自行车为例，他们不赞同但也不阻止，只是分析原本的自行车仍新且堪用，而想购新自行车除外型炫之外，并没有特别好用的功能，但价格高出很多，可能花掉他所有的存款，分析后决定权还是在孩子，终于儿子不再坚持。

家庭投资理财一本通

毕竟孩子未来还是要自己决定如何支配金钱，现在作错决定也许只是损失几十元，最多几千元，可是却能换取一个教训，以免长大后一赔可能就上万元，甚至倾家荡产。

(3) 让孩子花自己的钱。孩子开始有零用钱之后，就要让他学习如何花自己的钱，这样才会懂得珍惜金钱。父母可以和孩子协商，如果是学费、教材费用或是全家一起的花费，就由父母出钱，但如果是自己想买的玩具、旅游时的纪念品、朋友的生日礼物等，则要让他们自己付钱，因为人性都是一样，一旦是别人付账，就容易出现浪费的情况。

只要父母帮助孩子树立正确的理财观，引导他们采用合理的理财方式，加上坚持上述这些原则，不要以自己的立场去干涉孩子的理财细节，那么孩子便可以从中学习一辈子受用的金钱价值观，轻松拥有财富。

培养孩子理财习惯的具体步骤

美国著名的理财专家凯·雪莉提出了大人们对孩子们进行理财教育时所担负的义务：(孩子)在4~10岁时掌握理财的基本知识——消费、储蓄、给予，并进行尝试；10~20岁时掌握并开始养成好习惯——消费、储蓄、给予、使用信用卡。

以下是培养孩子们的理财习惯的几种具体步骤和方法：

1. 为孩子们建立个“小银行”

让孩子有储蓄意识的一个最好方法就是为孩子建立个“小银行”，使他拥有一张储蓄卡(可以大人名字存入)。为孩子办了储蓄卡后要耐心地引导他把口袋里的零钱存进去，并告诉他要坚持下去，要为他的储蓄卡负责任，在没有必要花费时不要随便动用卡里的钱。为了让孩子坚持下去，你可以采取鼓励方式，如允许他把家长给的零花钱的三分之一用于买零食等消费，其他则必须存入。孩子在有“甜头”的情况下会去储蓄的，长期坚持下去，储蓄意识将扎根在孩子脑中。

2. 鼓励孩子购买打折商品

应该让孩子知道，如果他们想得到他们想要的东西，必须多走几家商店，对价格进行比较，选择同质却价廉的商品购买；要有尽量购买打折商品的意识，而不能仅图潇洒去豪华商场购买。这样做是为了培养孩子的消费价值观。家长在培养孩子这一点上并不难做到。例如，可以在孩子自己选购礼物时要其尽量购买打折商品，并告诉其道理，如果他不这样做，他将不能买礼物。慢慢地，他就会有节俭购物的意识。

3. 树立孩子购物预算的意识

在给孩子零花钱的同时让孩子自己记一笔账，每个月他得到多少零花钱，买了些什么东西，这些东西价格多少。如果孩子记账清楚，应给予鼓励，如他不记账或随意购物，则应给予警告。

4. 让孩子学习使用信用卡

如果孩子上高中了，允许他拥有一张信用卡，并教他合理使用，这样能很好地对孩子进行理财教育。因为在孩子使用信用卡时可以让他深刻地体会到乱花钱、乱超支将付出沉重代价——还钱并付高利息。这样，他会永远记得要使自己的钱与债务保持平衡。

用压岁钱打理孩子的理财观

当我们还是孩子的时候，还记得自己有多急切盼着过年吗？过年似乎是寒冷冬天里唯一的渴望。到了除夕岁末，不仅有好吃的、好玩的，还有零花钱。揣着一笔或多或少的压岁钱，我们的心中都在盘算如何实现自己的小计划了。可是好景并不长，年一过，父母就会用各种理由收缴了我们的压岁钱，最后我们的小计划还是落了空。那时候我们想，如果我们是父母的话，一定要让孩子自己拥有压岁钱。

而如今，让孩子“一切归公”吧，可能弄得孩子在本应高高兴兴、轻轻松松的节日里，少了快乐，多了压抑和烦恼。另外，对压岁钱实行收缴，似乎理由也不充分。可是让孩子将成百上千元的钱揣在怀里，安全问题且不说，若孩子胡花乱用，惹出事情来怎么办？何况钱来得既多又容易，养成了孩子小钱看不上、大钱赚不到、有钱就胡花的坏习惯，那孩子的一生也许就毁在这些不良习惯上了。

其实，只要做到节前沟通、事前安排，就可以引导孩子合理花销，利用这个机会培养孩子的理财意识。

春节前，父母可以与孩子坐下来，就压岁钱的问题进行一些讨论和沟通。需要沟通的事项主要有以下几种：

1. 压岁钱的来源与实质

在讨论和沟通中，父母们应抓住一个重点，即压岁钱是父母对他人的一种情感和经济负债。说白了，孩子收到的压岁钱，并不完全属于孩子的“私产”，而是家庭的共同财产，其原因在于收到的绝大多数压岁钱，父母是需要偿还的。在与孩子沟通时，父母应就压岁钱的来源与性质，逐一地与孩子做些讨论，使孩子清楚地知道，哪些压岁钱可以收，哪些压岁钱不能收，哪些压岁钱可以花，哪些压岁钱不可以花。

2. 建立报告制度

收到压岁钱时，孩子应当告知父母。对于爷爷、奶奶、外公、外婆给的压岁钱，父母在随时掌握孩子“私产”的基础上，可以适时进行一些花钱方面的引导；对于亲朋好友给的压岁钱，孩子需在父母在场并同意的情况下收取，这样孩子收到了谁的压岁钱，数额具体是多少，父母就可以心知肚明，胸中有本账，以便日后“礼尚往来”。

3. 确定保管方式

共同讨论确定压岁钱的保管方式，是父母与孩子必须讨论的话题。如果父母与孩子一道在外地过春节，那么，孩子收到的压岁钱可由父母代为保管。若孩子与父母在本地过春节，那么，孩子收到的压岁钱，可以先由孩子自己存入个人银行账户中并自行行使保管的职责。作为父母，同时应建议孩子，待到新学期开学前，再共同商量这些钱究竟该怎么花。

4. 明确列支零花钱

对于孩子收到的压岁钱，在一个什么样的额度内可以由孩子自由支配，父母们可在春节前夕与孩子沟通。当然，这要以家庭所在城市的消费水平和消费习惯而定。我们简单列出划分的层次和金额，仅供参考。

(1) 5岁以下：全权代理。一般来说，5岁以下儿童的压岁钱应当完全由父母掌控，现

家庭投资理财一本通

金就不要给孩子了。父母可根据孩子的消费习惯和消费要求,给孩子买些他们自己喜欢的实物。这是因为,这一年龄段的孩子,对于钱能换物的理财理念尚未形成,对生活的自理和自律能力也不强。也许压岁钱刚领到手就花了,或是丢了,或者是忘记放什么地方了。因此,在这一时期,父母应把孩子花钱的事管起来。

(2) 5~7岁: 50元。5~7岁的孩子,开始有了数字概念,钱能换物的理财观念也有所萌生。但是,在这一时期,孩子的自理能力和自制能力都不强。父母可以与孩子定个口头协议:春节期间,零花钱限定在50元以内。而且这部分列入零花钱的压岁钱,不应一次性全给孩子,而应当由孩子讲明事由,父母再分期分批发放。应注意的是,父母要记个账,在孩子每次申请零花钱时,明确地告诉孩子,春节期间已经花了多少钱,按照计划还有多少可支配的零花钱,以引导孩子调节消费、计划花钱。

(3) 7~9岁: 100元。若父母教育引导有方,7~9岁的孩子就已经初步形成钱能换物的理财观念了。他们开始知道有选择地挑选商品,消费的目的性也比较明确了。比如,看到别的孩子有什么好玩的玩具,他心里就会总惦记着这个玩具,总想老爸老妈能给钱把它买回来。因此,对这一阶段的孩子,父母可从压岁钱中列支100元左右,作为他们春节期间的零花钱。当然,这笔钱仍应采取分期分批进行申报的办法,以引导孩子适度消费、合理规划。

(4) 10~13岁: 200元。这个年龄阶段的孩子,一般已有零花钱计划了。经过一段时间的理财教育独立操作,这些孩子大多能够独立、自主地处理个人财务问题了。因此,对这一时期的孩子,过年得到的压岁钱主要是作为零花钱的追加和补充。根据他们的消费特点,从压岁钱中列支的零花钱以追加在200元以内为宜。当然,对这些钱,父母就不必管了,由孩子自主地予以处置即可。

(5) 初中期: 400元。初中期的孩子,朋友多了一些,消费多了一些,零花钱的开销也大了一些。但是,这一时期的孩子拥有太多的钱并不好。作为父母,应根据孩子所在城市的消费水平和同龄孩子的消费习惯,适度对孩子的零花钱进行一些追加。就一般情况而言,这种从压岁钱中列支的零花钱追加,一般不要超过400元。当然,同孩子平时的零花钱一样,这笔钱该怎么花,父母也不必干预。

(6) 高中期: 600元。高中期的孩子,交友的范围更广了,消费的水平也升级了。作为父母,一方面对孩子的消费水平要适度地予以制约,不能让孩子染上高消费、攀时髦的毛病;另一方面,父母应对孩子加强思想引导,让孩子知道钱是辛辛苦苦赚来的,不是轻轻松松捡来的。当然,对于这一时期的孩子,父母也不能做一毛不拔的“铁公鸡”。一般来讲,这种从压岁钱中列支的零花钱追加,一般不要超过600元。

(7) 大学期: 1000元。大学期的孩子,大多离开父母,已经开始了独立生活。在经济上,不少父母都采取“打包”的形式,将孩子一个学期的学杂费、生活费和零花钱一揽子给了孩子,由孩子自主独立地予以支配。当然,也有的父母,除一次性给孩子学费外,生活费和零花钱则按月转账到孩子的银行账户上。可以这么说,除经济来源外,孩子在经济上是独立的。基于这种情况,这种从压岁钱中列支的零花钱追加,也应适度,既不能太少,也不能太多。太少了,不足以满足孩子必要的需求;而太多了,则不利于孩子将来立业、成家。一般来讲,这种从压岁钱中列支的零花钱追加,在1000元左右为宜。

第九篇

善用“财商”，让老人安度晚年



第一章 日益突出的养老问题

老龄工作者的苦恼——就业的不稳定

今年 70 岁的王先生和老伴生活在一起，每个月能拿到 1500 元的养老金。但是由于老伴身体不好，经常上医院，所以生活过得有些艰苦。虽然儿女每个月都给赡养费，可仍不够看病的花销。而现在儿女身上还有要还的房贷，王先生不想给他们添麻烦。可是钱要从哪里来？

想来想去，王先生想到了再就业。王先生很快就顺利找到了工作。因为王先生以前是某建筑公司的采购代表，对于建筑材料非常精通，人脉也广，而一家公司恰巧需要这样有经验的能手，马上就把王先生签了下来。

王先生想，钱的问题终于解决了，就这样开始了新工作。他每天早起晚归，勤勤恳恳地工作，还得到了公司领导的夸奖。全家人都为他感到高兴。可是，因为年纪大，公司离家又比较远，王先生的身体已吃不消了，他已经不能承受太大的活动量，结果王先生王因为身体因素又退了下来。

据北京离退休人才开发中心介绍：求职人员中 45 岁至 60 岁的占 65%，45 岁以下占 15% 左右，60 岁以上占 17% ~ 20%，其中男性 70%，女性 30% 左右。离退休人员的文化水平相对较高，大专以上学历占 80%、中级职称以上占 90%、高级职称占 30%。可是综观老龄工作者的市场，他们的就业状况不容乐观。

1. 适合老年人的工作较少

目前，中老年人才市场上的用人单位大部分是第三产业，其需要的是身体素质好的工作人员，而老年人的体能根本无法适应相应的劳动强度。并且老年人的求职大多希望能离家近，方便些，但是有些工作则不可能照顾到这一点。

2. 附加技能条件高

现在的老年人，懂电脑、会外语的人不多，但越来越多的公司开始附加这样的条件，或者要求一些高技术的标准，而大多数老年人都不能掌握这些。对于这些老年人，想要找到一份工作最好还是先参加相关知识培训，这样比较容易就业。

3. 年轻人的错误观念

有些年轻人认为，老年人在和他们抢工作，因为，有技能、有经验的老年人很容易找到工作，因为很多用人单位都优先录用退休人员。因为，一来退休人员经验丰富，可以直接上岗；二来在具有同等工作能力、付给相同薪水的情况下，企业可以不为退休人员缴纳社保金。所以有的年轻人对老年人找工作十分反感，认为是和自己在抢工作。实际上，老年人再

就业并没有给年轻人造成那么大影响。

4. 再就业情况不均衡

尽管现在有很多网上的、校园的招聘会面向中老年人，但是仍可以看出，老年人才就业呈现出高级人才供不应求，而普通下岗人员求职艰难的局面，再就业情况差别甚大。例如，在市场上，审计师、评估师、会计师、老医生、老编辑等都非常“值钱”，因为他们有丰富的经验和良好的品格，或者有良好的人际网络，这些都是用人单位所需要的。而以前守夜看大门的老大爷一旦退下来，就很难再找到什么工作了。

针对这些老年人就业的情况，社区和社会应当逐渐拓宽中老年人的就业渠道，帮助中老年人就业。最好是能为老年人提供一些免费的电脑和英语培训，使老年人能更好地与社会接轨。

付不起的账单——高昂的医疗支出

基于老年人的体质特点，他们本身就是一个易发病的群体，患病率要明显高于其他年龄组的人群，尤其是老年人的呼吸系统、循环系统，以及肌肉、骨骼、结缔组织特别容易发病。

老年人患病的现象极为常见，一人患多病的情况也不少见。如一位老年人可能同时患有高血压、冠心病、糖尿病等多种疾病。这些都说明了老年人更需要医疗照顾，但是，现在的住院治疗费用高，而老年人一般都需要长期医疗护理，这笔费用是他们根本负担不起的。

尤其是在农村生活的老人，就更加难以承担相关的费用。据调查显示，现在虽然有医疗保险，但是，仍有 60% 的老年人要自我承担医疗费用，很少有老人的医疗费用是完全由社会医疗保险来承担，甚至有很多老人都没有买过医疗保险。所以，一旦老人生病，就会给家里增加不小的负担。在中国的农民中流传着这样一句话：“小病拖，大病扛，重病等着见阎王。”可以说反映了一定的真实情况。

现在，我们正在进入老龄化社会，老年人的医疗保障已经成为不可忽视的问题。

相对来说，在大城市里的老人可以得到基本的养老金和医疗保障，而生活在农村的老人就不行了。贫困地区的年轻人本来就很少留在家乡照顾老人，又没有医疗保险，老人的医疗照顾就更没有保障了。

排除干扰你的“不安全因素”——安全退休

北京市朝阳区的李大爷退休一年多了，家里上有老母，下有儿子，而儿子在北京念大学，一年至少要花一万，可是他和老伴的收入加起来每个月不过 2000 元，一个月下来，能省点钱都不容易，日子过得紧巴巴的。如果这样下去，他真的不知道还能支撑多久，万一家里有一个人生病了，这日子可怎么过？

据统计，在北京像李大爷这样的人还有很多，他们多是下岗或已经退休，可是忙活了一辈子，老了还不能安享晚年，整日为了生计发愁。面对不断上升的生活成本，他们手足无措，日子越过越艰难。

家庭投资理财一本通

从大家共同面临的不安全因素来看，主要包括收入减少、寿命延长、病症风险增加以及对子女的扶助。

1. 退休后收入减少

最令退休族头疼和担心的问题莫过于退休后的收入锐减。无论是在中国还是一些发达国家，退休后的收入主要依靠社会保障体系来实现。在我国，由于社会保障体系的建设处于初级阶段，大多数人面临退休后收入严重缩水的问题。如某外贸公司的部门经理王先生，退休前每月收入上万元，退休后，月收入一下子锐减至2000元左右。因为退休前的月收入中很大一部分是奖金、提成等，这些收入在退休后全都没了。

所以对大多数人来说，退休后的收入锐减将是无法逃避的残酷现实，毋庸置疑地成为“不安全因素”之首。

2. 寿命普遍延长

“长命百岁”一向被视为人生的幸事，而如果没有足够的资金来度过这漫长的人生，恐怕不是人们所希望的事。

如果没有一笔数量可观的资金支撑，退休后的几十年如何能过得无忧无虑呢？所以这又是一个不容忽视的“不安全因素”。

3. 病症风险增加

身体健康方面尤其是疾病的风险增加是退休后的又一个“不安全因素”。

退休没几年的刘大妈因为胸闷，刚从医院检查回来，这些年，刘大妈明显感到自己的身体不如年轻时候了。年轻时，有点感冒咳嗽根本不用上医院，扛扛就过去了，现在却不行，身体不灵活又容易出状况，自身的恢复能力也大不如前，三天两头就得往医院跑。上次检查时，医生说她的血压偏高，需要注意，以防引起其他疾病。

年龄增长带来的麻烦可不只头疼、胸闷，各类疾病都会随着年龄的增长而增多，保健和医疗费用都会大幅攀升。所以，关注自身可能的风险，并建立自己的医疗储备金很是必要，能适当减少退休族的财务压力。

4. 对子女的扶助

现代社会，“啃老”现象已成普遍现象，暂不说责任的问题。在中国传统观念中，父母总是尽心尽力地为孩子付出，即使将他们抚养长大成人了，当他们婚嫁、置房、育儿时，父母还会在必要时帮他们一把。如今房价高，许多小两口的婚房都是由双方父母来支付首付款。粗略一算，在大中城市，一套两室一厅的房子动辄上百万元，首付款最低也得个二三十万元，再加上结婚的彩礼、添丁时的喜费等财务上的支出，让退休无忧又多了一些忧虑。

除了以上共性的“不安全因素”外，每个家庭还可能面临各自不同的“不安全因素”。

理财中的难题——养老规划

有人说，最难做的理财之一就是养老规划。一个人从青壮年开始，所做的各种投资保障规划中，有相当一部分是为自己退休以后那几十年的日子在做打算的。“养老”这个词虽然不陌生，但是养老规划对很多人来说却是个陌生的词，很少有人严肃、科学地考虑这个问题。

首先，养老规划的第一个重要步骤就是要把退休后的生活梦想写下来。

养老规划的第二个重要步骤就是要了解养老规划的特点。

在制订理财计划时，要考虑风险、报酬率、流动性、现金流量、投资期限、税负等相关因素，养老规划也不例外，但养老规划与一般的理财投资相比，有它自己的特点。

第一，一般的理财规划，在确定投资期限后，只要在可接受的风险范围内，寻求最大投资报酬率的组合即可。对养老规划而言，除了对风险考虑的比重提高之外，对现金流量的估算，重要性并不小于对报酬率的要求。

第二，退休前后的差异。退休前有收入，可持续投资，但退休后，原来的收入就没了，仅剩支出。所以在退休后，要能保证提供稳定的现金收入。

第三，准备退休金的频率与收入频率一致，本质上是持续累积的小额投资，是一个长期投资和积累的过程。

养老规划的第三个步骤是根据以上特点，着手准备自己的养老金。

第一，计算自己要准备多少养老金。你需要预测你退休后的支出总额，然后算出需要为退休而储蓄的总金额。你必须确定每年开支是多少，并要考虑到通货膨胀、退休后开支的变化以及退休前后重大的一次性支出，包括孩子大学学费储蓄。你还必须估计平均寿命和健康状况。这样，你对退休到死亡期间的支出总额才会有一个大致的了解。

下一步是将预计支出总额减去预计可得到的税后退休金总额，这样便得到需要为退休而储蓄的总金额。然后，还必须考虑目前退休账户中已有的金额以及投资回报率的高低，并按预期盈余和投资回报率计算出退休账户到退休时可能积累的金额。最后，将需要储蓄的总金额减去退休时可能积累的金额，得到今后必须储蓄以补足上述缺口的金额。

第二，考虑如何准备这笔退休金。首先计算投资期限，退休的年纪通常预估在60岁左右，所以投资期限就是预估退休的年龄减掉开始的年纪。一般来讲，20年是最低的投资期限，即你最迟要在40岁开始为退休做规划。我们的建议是尽量提前做规划。投资越早，可以投资的期限就越长。如果要缩短期限，只有提高每个月的投资金额，或是选择报酬率更高的投资工具。这两种方法都有成本，提高投资的金额，意味着要降低现在的生活水平；选择高报酬的投资工具，表示要承担更高的风险。以风险承受能力来说，年轻的时候可以承担高风险，因为那时候钱不多，赔掉也不可惜，而且来日方长，还有时间可以把钱赚回来。但越接近退休时，能承担的风险也越低。这表示晚开始，能做的投资选择也跟着减少，安全性考虑将逐渐提高。所以，越早开始，越容易实现退休规划。

第三，根据规划，具体执行下去。在众多的投资工具中选择适合自己目标的产品。在进行投资时，要注意在投资初期可以选择较高风险的产品，以追求高报酬；随着退休时点的接近，安全性与配息的需求越来越高，需增加固定收益的金融产品；最后，到了消耗期之后，所有的投资应该都是配息的，并且可以随时变现。

别让理想与现实相差太远——心理陷阱

错误的心理会影响退休理财规划的成效，导致退休后理想与现实有太大的差异。妥善的退休规划，首先要走出心理认识上的误区，才能保证执行过程的顺利。

家庭投资理财一本通

误区一：优先考虑其他财务计划

现实生活中，失业、离婚、疾病、残疾，不计其数的原因常常导致我们将养老作为一个遥远的目标，而不早早为养老做储蓄。

退休规划好比登山，越早出发，到达山顶就越容易；退休规划得越早，为养老投资的时间就越长，投入的成本也就越低。

养老金的储备，追求的是一种低风险的长期投资。它和家庭的其他需求支出储备不同，养老金的储备要带有强制性，不能因为家庭临时用钱而中止储备。因此，在进行养老储蓄时，一定要预先规划好家庭经济，留够备用金，这样才不致轻易中断。

当然，如果年轻时其他生活开支较重，用于养老储蓄的资金量可以少放一点；反之，则可以多放一点，关键在于早早树立这样的意识。

误区二：过度想象退休需求

想到退休生活，有些人会想到环游世界，锦衣玉食。对于未来不切实际的想象，容易造成退休规划上设定不切实际的目标。比如，平常生活比较节俭的夫妻，也会想象着“每年至少一次出国旅游”、“生病要住高等级的病房”……于是算下来，使得必须准备的退休金高得无法再做退休规划。

事实上，设定过高的退休金目标，会使筹措退休金的难度加大，而且在相应的投资工具和资产配置选择上也易产生偏差。所以，退休金目标的设定要符合生活现状，避免设定得过高。

误区三：低估通货膨胀率产生的后果

储蓄是达成理想退休生活的基本方法，很多人也倾向以定期的存款来累积未来退休所需的财富。但只采用这种退休金积累方式的人群，往往忽略了一个非常重要的因素，那就是通货膨胀对于储蓄金的侵蚀力。

误区四：高估通货膨胀率

你是不是总担心通货膨胀“吃”掉你的钱？预算未来的生活费时，把通货膨胀考虑进去是对的，到底通货膨胀的威力有多大？我们说，既不要忽略这个“敌人”，也不要高估对方的威力。高估的话，会给自己造成无谓的压力。合理的通货膨胀率可参照过去10年的平均通胀标准，建议推算退休金时，应以适当的比率，如3%或4%推算，否则可能造成数字压力太大，反而降低执行的意愿。

误区五：盲目从众赶流行

退休规划关系到你的余生，市面上五花八门的理财计划，不见得全部适合你自身，千万不要盲目追赶流行。可依据距离退休时间的长短、个人的投资属性及风险承受力，选择不同的规划工具。

第二章 善用“财商”，安度晚年

白领家庭的提前退休规划

30岁的你，似乎觉得退休这个词还离自己很远。也许你觉得自己还是那么健康；也许你还和朋友嘻哈玩闹，没有考虑过结婚；也许你也不用背负家庭的束缚；或许30岁的你和爱人也可以选择不要孩子，成为丁克家庭，但是我们谁也不能抹去岁月的痕迹，谁也无法回避养老问题。转眼间，你就会到60岁。

我们要怎么做才能让自己有个安稳的老年生活呢？

1. 社保中的养老保险

养老保险虽然为老年人提供了一定的保障，但光靠社保的养老金还是不够的。

2. 企业年金

目前我国，作为规范的企业补充养老保险计划的“企业年金”制度，于2004年5月1日开始实施。而在这之前，许多企业，尤其是像国家电力集团这样的国有大中型企业早已建立了这样的制度。2006年联想集团拿到0001号的企业年金批号。具体来说，在企业中成立企业年金理事会，单位和个人签订个人合同，就应该给工作5年或10年以上的员工发放企业年金。例如，按照退休后普通员工500元、高管1000元的标准发放，并且在职期间，单位和个人都按照1:1交费，或者是单位和个人协商交费比例。企业年金看似“天上掉下的馅饼”，但必要的前提条件是，你愿意在一个愿意为你缴纳企业年金的公司工作，而且也要工作一定的年限。这免费的馅饼不是人人都可以得到的。如果你是在绩效好的公司工作，又是高管，这种馅饼才会砸到你，毕竟“企业年金”是激励公司员工的一种方式。但这种养老保险计划的监督机制很有可能出现漏洞，企业运行不力或倒闭时，养老保险资金还存在丧失的可能。

3. 商业保险

随着保险产品的日益多样化，我们不仅可以选择一种商业保险来辅助养老，而且可以采用多种商业保险组合购买。目前，打着养老金保险旗号的保险种类也非常多，主要有四大类，分别是传统型养老险、分红型养老险、万能型养老险、投资联结型保险。那么，我们该如何选择呢？

在实际中，可以使用如上保险组合方案来满足客户的个性化需求。对于不同的客户来讲，风险态度以及实际的风险承受能力是不同的，养老保险方案的组合也不同。

4. 投资金融资产

目前我国，能够投资的金融产品非常多，有固定收益的存款、保本基金、国债等，还

家庭投资理财一本通

有风险和收益成正比的产品，如股票、基金、权证、期货，等等。面对繁杂的产品，要选择适合自己的理财工具非常不容易，这里，我们只针对基金，来说明基金组合是如何适合不同风险承受能力的投资者的。

基金具备“专家理财、分散风险”的优点，适合于以下几类人：有钱没有时间的人；有钱没有投资知识和技术的人；不愿花时间和精力研究投资的人；在每月只能结余千元的投资人（如定期定额投资）。根据客户的风险偏好不同及风险承受能力不同，备选投资的基金品种组合也不同，在具体操作中也要注意不同基金的资金配比。

5. 买房产

房价飞涨，多少人忙着借钱买房，为的就是投资，期望转手卖掉就可以大赚一笔，直到有了 5.5% 营业税后，炒房团才稍有所收敛。不过以房养老也不失为一种好办法，有一位女士 10 年前为了照顾父母，在自己小区附近买了套一居室，前几年父母过世，房子想卖也没有找到合适的买主，后来出租，因靠近地铁，租金收益每月都可以达到 2000 元，一年下来就有上万的收入。她自己也说，也许是父母给我祝愿吧，将来这房也可以作为我的养老金了，卖和租都会有一笔不小的收入。

6. 收藏艺术品、古玩字画、瓷器、邮票、古币、茶叶等

2006 年 5 月的北京，在八大处春茶精品拍卖会上，北京梧桐会馆的 100 克白茶膏拍出 8.3 万元天价。茶膏是宋代制茶工艺，被称为玉蝉膏，最近才破译了宋代的制茶工艺，用白茶做原料制成褐色、柔软的茶膏。此次拍卖品涉及茶的种类较多，有大红袍、普洱茶、六安瓜片、太平猴魁等。那些爱好茶文化的竞拍人和游客，可以在喝茶享受生活的同时，多了一种养老的工具，何乐而不为呢？

养老规划从什么时候开始

如果说退休前是财富的积累期，那么退休后则是财富的高消费期，而且是抗风险能力逐渐减弱的非常时期。当养老成为被广泛议论的话题后，种种传言和想象，让我们对年老的日子不乏恐惧。事实上，每个人都不希望晚年过得过于拮据。“活得长是人生最大的风险，”有人这样说，“不知道自己能够活多久，退休后再活 20 年还是 30 年？需要多少钱才足够养老？”但换个角度再想一下：如果我们现在为退休后的生活悉心规划、积极理财，那么到退休时，我们既拥有丰富的人生经验，又拥有一笔可观的财富，能够从容地享受生活，从容地做着自己想做的事。那样的话，你还会为退休生活担忧吗？

有人说最难做的理财之一就是养老金规划。无论你的年纪多大，现在开始储蓄永远不算太晚。传统观念认为，大多数人至少要节省年度收入的 10%，留给以后的生活。但对于那些退休基金不足的人来说，应该高于这个比例才对。

退休期投资理财规划

退休期应该算是个比较悠闲的时期，没有了上班的烦恼，不用受朝九晚五的时间束缚，个人花销相对也比较少，那么这段时间应该怎么理财呢？我们通过一个案例来了解一下。

李教授，60岁，退休后被某高校返聘。其妻55岁，刚退休。其子26岁，大学毕业后工作三年，未婚。

李教授家庭年收入5.4万元，其中夫妻退休金月收入3000元，学校返聘工资每月1500元。现有银行存款50万元，夫妻均有社会养老保险、医疗保险，现有价值60万元的四室两厅住房。

李教授不喜欢投资股市、期货等高风险工具，但又想通过投资实现自己的理财目标：儿子结婚时赠送30万元的购房款；退休生活在未来20年内能保持现有水平；建立备用基金20万元，作为将来的医疗开支或20年后作为礼物送给儿子的下一代做教育基金。

老年人的风险承受能力随着收入的减少而降低，同时，健康因素会导致不断增加支出。想退休后维持原有生活水准，应及早进行养老规划。所以，老年人进行投资理财，首先要防范风险，然后再去追求收益。

1. 现金规划建议

随着年龄的增长，老人医疗费用的开支会逐步上升，根据李教授家庭开支情况，应预留2万元左右的应急备用金。应急备用金可以考虑银行存款、货币市场基金或短期银行理财产品，以求取得比较高的资金变现性和近期收益，尤其是货币市场基金，“零认购费率”和“零赎回费率”能降低投资的成本，提供更多的短线收益空间及良好的流动性。

2. 风险管理建议

从控制风险的角度讲，老年人首先应考虑保险产品。但在保险业界，可供老年人选择的种类非常有限。国内保险公司一般都把投保年龄限制在65周岁以下，而重大疾病险则将年龄限制在60周岁以下。从目前市场上的老年险产品看，李教授可以考虑投保一种专为老年人设计的意外伤害保险；另外，还可考虑投保专业健康保险，中国人保有老年人长期护理保险，可避免日后的健康风险，保险费预算为1万元左右。

3. 投资规划建议

在进行了家庭应急备用金和保险覆盖后，建议李教授将剩余银行存款做多元化投资。其中10万元买稳定收益类产品，如考虑凭证式或电子式国债，或者1年以上的银行理财产品；剩余60%~70%的金融资产参与浮动收益的投资组合，其中20%左右即10万元配置于成长性资产，可以考虑选择中长期增值潜力较大的混合型或股票型基金。其余29万元配置于稳定性资产，其中以债券型基金、保本型基金为主。对于现有储蓄结余，在留足约3个月的紧急预备金后，也可以此比例整笔投资到股票型基金、债券型基金（或国债）和货币市场基金（或银行存款）中。同时，考虑儿子结婚后单独居住，也可进行换屋计划，即将目前的四室两厅的房子出售，购买两室一厅的房屋居住，并将结余部分的资金按上述比例进行投资。

从案例中，我们发现退休期间的理财也很重要，最好早规划，早准备。

退休规划应遵循什么原则

退休规划得好决定了你能在退休后过上舒适的日子。遗憾的是在漫长的退休之路上，很多人没有遵循退休规划的原则，而走了弯路。

家庭投资理财一本通

1. 时间充裕原则

养老规划是人生最大的规划之一，你不能指望在短期内一蹴而就，越早开始储备退休金，以后的生活就会越轻松。虽然年轻时的收入不高，每月定期定额投资占收入的比例比较低，但理财收入增长率会随着资产水平的提高而增加。一个人最晚应从40岁起，以还有20年的工作收入储蓄来准备60岁退休后20年的生活。

2. 退休金储蓄的运用不能太保守

扣掉通货膨胀率后，定期存款利率只能提供2%~3%的实质收益，因此若用定期存款累积退休金，即使从年轻时就开始准备，也需要留下一半以上的工作收入为退休做准备，势必会大幅降低工作期的生活水平。如果采用定期定额投资基金的方式，投资报酬率可达12%，大体可以满足晚年生活需求。进行退休规划时，也不应该假设退休金报酬率能达到20%以上的超级报酬率，这会过高估计投资回报率，使自己认为每期的投资额可以很低，从而不易达到退休金的累积目标。

3. 统筹安排原则

在一定时期内，我们的财务需求是多样化的，可能既要买房买车，又要考虑子女教育，同时还要兼顾养老，还要存一笔应急储蓄。很多理财目标相互冲突，会让我们觉得钱总是不够用。

通过理财规划的科学方法，对不同的理财目标统筹安排之后，就可以解决这一矛盾，让我们的家庭财务有条不紊。

4. 将基本生活和生活品质支出两者合二为一

养老保险或退休年金的优点是具有保证的性质，可降低退休规划的不确定性；缺点是报酬率偏低，需要有较高的储蓄能力，才能获得退休需求的保额。

如何增加退休收入

老年人投资理财需要把握三条原则，即“安全性”、“流动性”、“收益性”原则。老年家庭目前应坚持以存款、国债的利息收入为主要导向，切忌好高骛远。老年人可将大部分的养老钱存入银行或用来购买国债、金融债券，尽管这是一种较保守的投资，其利息收益也不算高，却是从老年人家庭的实际情况出发的，是以保障其大额投资成功为第一目标的。

退休后的老年人理财，可从以下几方面进行：

1. 精选储蓄类型

将退休金全部存在活期储蓄账户上或是放置在家中都不是明智之举，其实只要对储蓄类型稍做变动就能实现利息最大化。比如，将活期储蓄换成零存整取的方式，利息收益就能增加不少。你也可以和银行约定每月自动将退休金划转到定期账户中，然后，再用这笔钱去购买国债或其他投资品种。

2. 货币市场基金值得考虑

和储蓄相比，货币市场基金具有很大的优势，其一是不用缴纳利息税，其二是收益大于活期储蓄，并且兑现容易，可以取代一年期以内的银行储蓄，收益率更高，同时流通性又

强，有“准储蓄”的美誉。因此，对个人投资者而言，货币市场基金无疑具有明显的吸引力。需要提醒老年朋友的是货币市场基金的预期收益率稍高于银行存款利率，但空间并不大，投资者不能对其收益率期望过高。

3. 对投资进行组合

不要把鸡蛋放在一个篮子里，为了避免风险，投资不能太单一。老年朋友在选择投资组合的比例上，可考虑将大部分比例放在储蓄和国债上，然后在企业债券、基金、股票、保险、收藏以及实业等方面适当投资。这样一来，既能确保安全，又能增加收益。

4. 注重健康投资

身体健康是老年人生活的重中之重。对各类疾病一定要防患于未然，要做好先期投入。因此，购买一份保险是有一定必要的，你可以选择性购买特别针对老年人的险种，如意外伤害险和疾病保险。另外，定期购买一些老人健康保健品，经常出门短途旅游和参加健身活动，都是保养身体的有效途径。

买份保险，养老不愁

养老保险有社会养老保险和商业养老保险。大多数情况下，我们指的是社会养老保险。

所谓社会养老保险（或养老保险制度）是国家和社会根据一定的法律和法规，为解决劳动者在达到国家规定的解除劳动义务的劳动年龄界限，或因年老丧失劳动能力退出劳动岗位后的基本生活而建立的一种社会保险制度。它是社会保障制度的重要组成部分，是社会保险五大险种中最重要的险种之一。

但是，仅仅靠社会养老保险并不能让你的晚年生活得幸福，若是能再在社会保险体系外买一份商业养老保险作为补充，那你的老年生活就会过得安稳无忧。而且，越早制订养老计划，购买养老保险，你的经济负担就越轻，丝毫不会影响日常的生活。

买养老保险不要等到 60 多岁以后再买，因为那个时候，一是你买后，因为买的年限短，可能享受不了太多的优待；二是有的保险公司不愿意为老人保险，因为本身老人就是疾病多发群体，保险公司不想付出太多。

据不完全统计，目前我国年龄在 65 岁以上的老年人口将近一亿。而 65 岁恰恰被大多数险种设立为投保的年龄界限，这群老年人一直都被保险公司排除在客户之外。

虽然，有的保险公司现在看中了老年市场，并推出了相应的专为老年人设置的保险产品。但是，总体上看，老年人的保险类别还是较少，这些新推出的保险可能还存在一些问题。所以规划养老保险，还是趁早为妙。

如何安排自己的日常生活

在大城市里生活的退休老人，一旦没有事情做了，就整天漫无目的地待着，或者打麻将、钓鱼，等等，整日比较轻闲。他们不愿意多想什么，认为反正到了晚年了，也该好好放松一下。但这样过分的随心所欲，往往会让老人的生活没有一点规律，钱花得也不明不白。本来大多数老人的生活水平就不高，与子女生活水平差距大，有时候，虽然子女给父母赡养

家庭投资理财一本通

费，却也不过是维持温饱。

那么，老人该如何安排自己的生活呢？

1. 不同别人比享受，也不过度节俭，而是适度花销

有的老人觉得晚年就该享受，有时候给自己买些奢侈的物品，同老朋友们炫耀炫耀；而有的老人，总是舍不得花钱，吃东西也吃得没什么营养，体质很差。这两种都是不正确的消费观念。老人应当适度花销，买些营养品，让自己补充更多的营养，这样也是为了以后身体能有更强的抵抗力，少得病。

2. 生活记账，盘算理财

老人可以准备三个账本来记录自己的钱财。一个记录日常花销，即每月的食、衣、住、行、基本花费；一个记录自己的存款，用作备用资金，或者叫“保本”资金；还有一个就是如果老年人对投资感兴趣，还可以建立一个投资账户。当然，前提是你能够承受投资带来的风险。

3. 适度运动，投资健康

对老人来说，健康最总要，因此提倡老年人参加运动。但凡事都要讲求适度，不要进行过度剧烈的运动，可以选择慢走或者适当的健身活动。

4. 投资自己的业余爱好

老年人应当适当培养业余爱好，使生活更充实。

5. 展开夕阳职业

老人也可以在退休后做一份自己喜欢的工作，比如插花、刺绣，等等。这样，既能让自己的生活充实起来，又能有一笔收入，还能从中获得快乐，可谓是一举多得。

如何精心打理自己的财产

陈老先生是某公司的财务会计，平时对数字就十分敏感，所以日子过得精打细算。如今退休了，每天待在家里觉得很闲，只出不进让他很担心以后的生活。

前些天碰到了几个老朋友，老陈发现他们都在投资国债，虽然收益不是很高，可是至少比把钱存在银行好。老陈觉得这个方法不错，自己毕竟是从从事过经济方面职业的人，对这些东西都比较懂，为什么不试试投资外汇、股票什么的？也许以前的知识可能不够用了，但学起来也不费力。

这样，老陈就逐渐留意身边的股市和外汇市场的信息，并学习和补充了一些最新的知识，经过自己仔细的研究分析，进行了初步的投资规划。然后选准了投资对象，并将手头的一部分钱分别投在了两个市场上。后来老陈果然投资成功，两年之内净挣了一万元！当老朋友们知道这些后，听得心都痒痒的，直说老陈真是理财能人！

老陈对数字和财务敏感，所以做起投资理财并不费劲，但是其他老年人应该量力而行。一般而言，老年人理财只在于一个字——稳。随着现在社会形势日益严峻，使得一对中年夫妇赡养两对老人，使抚养下一代的任务变得更加艰巨了。很多老人希望能自己打理自己的财产，不给子女增加负担，所以老年人也有了“以钱生钱”的投资需要！

而老年家庭的投资之道应当优先考虑投资安全，以稳妥收益为主。目前投资方式虽多，但并不是只要投资就有钱赚。客观来看，老年人不太适合投资风险大的产品。因为老年人一生辛苦赚的钱，如果投资一大笔金额，一旦损失，对老人的影响比较大，恐怕承受不了，所以老年人要特别注意投资的安全性，不可乱投资。如果你离退休已经不远，可以将大部分资金配置在稳定、有所得的投资上，如配息的股票、基金、债券或定存，切忌好高骛远。

其次，灵活运用投资策略。对于储蓄存款，当预测利率要走低时，则在存期上应长些，以锁定你的存款在未来一定时间里的的高利率空间；反之，当预测利率要走高时，则在存期上应短些，以尽可能减少届时在提前支取转存时导致的利息损失。除了存款外，老年家庭也应该进行一些小额债券投资，国债、利率较高的金融债券应是老年家庭投资的主要工具。

最后，老年家庭的投资组合比例，退休时的净值金额亦为考量因素之一。若以退休年龄来决定，55岁退休，股票投资比例可提高些；65岁才退休，储蓄和国债的比例应占85%以上，股票投资比例可为15%。这样的投资组合既是老年人可以接受的安全范围，也能使钱渐渐变多，并有助于老年人身心健康，不至于承担过大压力。

老年人理财，如今也成了时髦的话题，很多老人开始了自己的理财之路。不过，值得提醒的是，老年人理财一定要尽量保持理智，情绪波动不要太大。无论何时，你都要记住“稳”是核心。

老年人勿入理财误区

两年前，洪老伯的一个亲戚来找洪老伯，想让他做个担保人。原来这个亲戚想开家服装店，可钱不够，想向银行贷款，于是让洪老伯做担保。洪老伯想，亲戚之间帮这点小忙算什么，就爽快地答应了。

后来，亲戚再没提这件事。洪老伯以为这钱早就还清了，也没放在心上。可是没想到，几天前，有几个银行的人来找洪老伯，催他还钱。洪老伯一下子就懵了，为什么要我还钱？

原来，那个亲戚由于经营不善，负债累累，根本就还没还清钱，发现情况不妙时，自己就跑了。现在，银行只能找洪老伯要钱。洪老伯一开始哪想到过这些，看到银行来催钱，自己又不能不还，而那亲戚早就不知道躲到哪里去了，于是只好吃了哑巴亏，帮他还了。

这之后，洪老伯心里一直对这件事放不下，郁闷不已，每每提起还伤心万分。因为这件事让他把几十年的老本都赔了进去，他以后的日子还怎么过啊？

由于老年人对于现代的理财知识知之甚少，又很容易相信别人，所以在理财的过程中，被欺骗的案例屡见不鲜，也就不可避免地要遭受经济上的损失。针对这样的情况，我们提醒老年人，一定要小心理财误区！

1. 不轻信他人的理财建议

在自己投资理财的时候，若是有些不懂或者不明白的地方不要轻易作出决定。你必须警惕有的骗子很可能串通一气，给你设下圈套，骗取你的钱财。比如有的保险经理人就会向你推荐没什么用的保险，把产品说得天花乱坠，还以理财师的姿态来对你的投资指手画脚。

2. 勿贪高利

社会上，有一些不法分子宣传某些投资有高回报，让老年人投资钱来集资。实际上，这

家庭投资理财一本通

很可能是非法集资。这些不法分子趁老年人疏忽大意之时就把钱席卷而走，使老年人丢了老本，后悔莫及。

3. 不涉足高风险投资

老年人身体一般都不太好，尤其是心脏承受能力比较差，并且老年人的反应相对比较迟缓，对于股市瞬息万变的情况无法及时作出决断，所以最好不要涉足高风险投资，一是未必能获益，二是以免情绪受到过度刺激，导致突发性疾病。老年人投资最好挑选一些保守的、稳妥的投资工具。

4. 消费不合理

老年人消费既不能给自己增加太大压力，比如帮孩子买房（此时自己的经济来源基本上也没有了，不要再给自己加重负担），也不要太过节约，什么都舍不得吃，导致营养不良，容易生病。总之，适当消费，一切从稳。

老年人，相对于年轻人来说，接触的理财知识少，对理财中的种种误区、陷阱还不甚了解。若是知道自己对这些了解得不够透彻，最好在理财时采取谨慎措施，只对自己有把握的投资项目进行投资，只作自己能拿得准的决定。

老年人理财四原则

老年人理财，既不可能像年轻人那样冒险博弈，也不能抱着毫不在意的态度，以为能挣点就挣点，挣不到也不必太上心。实际上，对于老年人来说，稳健的投资策略比较符合实际。但是太过保守也谈不上是理财，因此，理财应当坚持以下四个原则：

1. 安全原则

对于老年人来说，钱财安全是理财的第一要领。先保本，再想着增值也不迟，毕竟那些钱都是多年积攒下的，是晚年的老本，所以在理财的原则中，安全第一。

2. 方便原则

理财时要考虑到取用时的方便。老年人容易生病，没准什么时候就需要用钱，所以为了取用方便，应当尽量在离家近的地方有一些活期存款，最好能有一张银行卡，可以供自己随时取用。

3. 增值原则

老年人基本上没有什么其他的收入来源，所以若是能在投资理财的同时，让资产有所增值，就是上策。老年朋友可以利用比较安全的定期存款和国债来进行投资，既能保证资金的增加，又能保证稳妥。

4. 适度消费原则

很多老年人因自己年轻的时候生活困苦，受到传统生活习惯的影响，从而十分节俭，除了攒钱，什么都不考虑。这样实际上并不好。老年人应当适度消费，积极改善自己的生活，尤其是投资自己的健康，提高生活质量。旧的观念并不能带给老人快乐幸福的晚年。既然有消费的条件，为什么还要让自己过得太艰苦？

至于投资项目，专家认为，老年人最好偏向考虑存款、国债、货币型基金、银行理财产品

品等低风险品种。倘若真的对股市投资十分感兴趣，且身体和经济条件都允许，也可做小额的尝试。

老年人关注自身健康，也须防上当

某市影剧院连续四个月来，每天早上7时30分到8时30分，都有500多名老年人从家里赶来听讲座。打着“香港第一医科大学”旗号生产的某营养液在这里大肆宣传、销售。

这个宣传活动居然吸引了很多老年人。因为他们打着百万产品赠送活动的旗号，每位老年人只要来听讲座就能在临走时得到一小盒营养液。讲解员宣称××营养液具备高效降脂的功能，为心脑血管病患者和脑功能不全患者的康复带来福音，并称该营养液是“由香港第一医科大学京都药源堂的专家教授，通过多年的现代科学研究，采取国际最先进的配方技术，溶入大中华博大精深的中医精华，采用生态名贵中药，以先进的制造工艺精制而成”。

销售员还称，该营养液原价772元，现在买一个月的量只要400元。销售员不断地介绍这种营养液的好处，却拿不出任何批文。

事后调查证实，“香港第一医科大学”并不存在，该厂在香港注册的名字是“香港第一医科大学××药业有限公司”，不能分开来读。

至于该营养液的生产批文是食品的批文，而非保健品，而该厂负责人自己也觉得把药宣传得跟神药一样，很不合适。说起疗效广告上打着药品100%有效，更是离谱之谈。事后，药品负责人还辩称，药品即使不是百分之百有效，也是97%有效，但很多人都在那剩下的3%里。也就是说，如果老年人吃了没有效果，那很可能是因为老年人就在那3%里。而实际上，3%的数据是否准确，谁也不知道。

这些商家愚弄、哄骗老年人的恶劣行径着实令人愤慨！下面，让我们细数一下商家常用的十大骗人伎俩。

1. 挖个免费陷阱

免费体检。保健品推销员利用老年人不爱上医院的心理，装扮成“义诊医生”，在像模像样地进行一些血压、血脂常规检查后，拿着检测结果煞有介事地指出消费者患有某些“疾病”，然后开始推荐产品。

免费试用。这种手段通常被“保健器械”经销商们采用。在经过多次试用后，一些消费者由于心理作用而感觉有效，或者多次试用后，人情难却而购买了该产品，买回后才发现在很多问题。

免费联欢。不法商家以公司周年大庆、回报社会献爱心之名，组织老年人参加免费游玩，还提供专车接送、免费用餐，在游玩过程中，游说老年人购买产品。

免费健康咨询。开设“健康免费咨询热线”，只要有消费者打进电话咨询，对方都会推荐“包治百病”的某种保健品。

2. 用温情麻痹

推销者抓住老年人渴望亲情、害怕孤独的心理，隔三差五地打电话问候或带点小礼品上门拜访，嘘寒问暖拉家常，组织老年人参加集体联欢，营造融洽的大家庭氛围。老年人们往往逐步放松警惕，在情感的支配下购买那些功效不明、价格高昂的保健产品。

家庭投资理财一本通

3. 人际游说

保健品商家以高薪招纳一批社交网络庞大的业务员，让他们对身边熟悉的老年亲戚、朋友、同事等进行游说、推销。老年人有时碍于情面，有时则因轻信亲近的人而盲目购买。

4. 扔出芝麻收西瓜

老年人往往深受勤俭节约的传统思想影响，热衷于接受商家“免费、额外”赠送礼品，而保健品商家往往也会根据老年人的兴趣、爱好和生活需要设置购物附赠礼品，一些老年人就是在这些礼品的诱惑下盲目购买了商家推销的保健品。

5. 大打品牌招牌

一些保健品商家致力于自身品牌知名度的扩张，铺天盖地片面宣扬“名厂名牌”，使消费者尤其是老年人产生一种误解：肯定是疗效显著，才能这么有名气，买这种产品准没错。因此陷入迷信名牌的误区，而不是根据自身身体状况正确、合理地选用产品。

6. 雇“托”迷惑

雇“托”是不法商家惯用的手段，请来所谓的“专家”、“学者”、“权威”在公开场合介绍该产品的“特殊疗效”和发布“权威检测报告”；或指使一些人假冒患者名义写感谢信、送锦旗、现身说疗效；或在销售现场制造抢购产品，制造购者甚众、争先恐后的假象等。

7. 回报承诺

推销者以“购买产品即可成为会员，而后推荐别人购买可获报酬，推荐越多报酬越高”的方式招揽生意、拓宽销路，这对已经失去稳定经济来源的老年人更具诱惑力。老年人一不留神就容易盲目购买产品成为会员，甚至落入非法传销的圈套。

8. 虚夸疗效

商家打着“绿色、健康、高科技、洋产品”的旗号，宣称其产品是“包治百病、治病于无形”的灵丹妙药，片面夸大保健品功能，使消费者误以为保健品可以替代药品使用，耽误了治疗疾病的最佳时机。同时，商家对一些保健品存在的副作用及不适用对象只字不提，极可能损害消费者健康。

9. 擅自加成分

一些不法生产企业见利忘义，擅自在保健食品中添加某些具有特定功效的违禁药品成分，消费者食用后短时间内可能起到缓解病痛症状的作用，进而对该保健品产生信任感甚至形成依赖，长期使用对消费者的身心健康都将构成极大威胁。

10. 设立流动点

部分保健品经销商采用租赁临时经营活动场所、设立流动摊点或者上门推销等方式开展经营活动，一旦发生重大纠纷或者被执法部门查禁，马上转移藏匿，另起炉灶，逃避责任，产品的售后服务质量难以得到保障。

了解了这些伎俩，老年朋友们再遇到这些情况时，就要提高警惕。这些商家也知道老年人法律意识淡薄，基本不会要求商家开发票，如果要求开，他们开的也是假发票，这样日后发生了问题，即便老年人的子女想要投诉，也会苦于没有证据或者都是查不到线索的证据而无法挽回任何损失。所以老年人要注意，如果身体出现了不适，一定要去正规的医院接受治疗，不要轻信推销者的甜言蜜语。

第十篇

家庭理财万事通



第一章 念好家庭这本难念的经

家庭理财，规划是重点

家庭理财是理财学中的一个极其重要的分支，它的推广运用为现代家庭带来了很方便。

从概念上说，家庭理财就是在家庭当中学会有效、合理的处理和运用金钱，简单来说就是要会花钱，让自己的花费能够发挥最大的功效，使买到的东西物有所值。在家庭中，通过利用企业理财和金融的方法对家庭经济（主要指家庭收入和支出）进行计划和管理，可以增强家庭经济实力，提高抗风险能力，增大家庭效用。家庭理财不是单纯地让你一定把一个钱掰成两个钱花，拮据度日，而是要你在节省之余合理分配运用剩下的钱，使“钱生钱”。

俗话说：“吃不穷，穿不穷，不会算计一生穷。”家庭收支要算计，“钱生钱”也要会算计。而这种算计，就是我们平时所说的理财。人的一生，总是会遇到一些生老病死、衣食住行方面的问题，而这些问题的解决都离不开钱。因此，家庭理财是我们每一个人都应该掌握的一门功课，它并不局限于家庭收入的多少。

一般说来，一个完备的家庭理财规划包括以下八个方面：

1. 职业计划。稳定而优秀的职业薪酬是家庭收入的最重要来源。选择职业首先应该在自我评估的基础上做出合理的职业人生规划，其次积极通过网络媒体、纸面媒体或其他渠道大量搜集招聘信息，进而逐步实现自己的职业目标。

2. 消费和储蓄计划。你必须决定一年的收入里有多少用于当前消费，有多少用于储蓄，以避免成为赚的多、剩的少的“月光族”。与此计划有关的任务是编制资产负债表、年度收支表和预算表。

3. 个人税务筹划。个人所得税是政府对个人成功的分享。在合法的基础上，你完全可以通过调整自己的行为达到合法避税的效果。

4. 投资计划。当我们的储蓄一天天增加的时候，最迫切的就是寻找一种投资组合，能够把收益性、安全性和流动性三者兼得。合理制订个人的投资计划，就可以获得较为丰厚的回报。

5. 保险计划。随着你事业的成功，你拥有越来越多的固定资产，你需要财产保险和个人信用保险。为了你的子女在你离开后仍能生活幸福，你需要人寿保险。更重要的是，为了应付疾病和其他意外伤害，你需要医疗保险，因为住院医疗费用有可能将你的积蓄一扫而光。

6. 债务计划。我们对债务必须加以管理，将其控制在一个适当的水平上，并且尽可能降

低债务成本，其中要重点注意的是信用卡透支消费。

7. 退休计划。退休计划主要包括退休后的消费和其他需求及如何在不工作的情况下满足这些需求。光靠社会养老保险是不够的，必须在有工作能力时积累一笔退休基金作为补充。这段时间的主要内容应以安度晚年为目的，投资和花费通常都比较保守。理财原则是身体、精神第一，财富第二，尽量将理财风险降到最低。

8. 遗产计划。遗产规划是将个人财产从一代人转移给另一代人，从而实现个人为其家庭所确定的目标而进行的一种合理财产安排。其主要目标是帮助投资者高效率地管理遗产，并将遗产顺利地转移到受益人手中。

假如你手头有一万元现金，你是选择一掷千金和家人好好出去游玩一把或者饱餐一顿，或者是存入银行获得利息，抑或是选择小冒风险投身于股票投资的浪潮之中，还是其他？同样一笔钱不同的人会作出不同的选择，没有最优只有最适合，适合自己的就是最好的。

有时候我们离财富其实只有一步之遥，一步之外就是彩霞满天。

理财规划的好处和优势就在于，能提升自己一生中拥有、使用、保护财富资源的有效性。提高个人的财富控制力，避免过度负债、破产、依附他人寻求财富安全等问题的产生。提高个人经济目标的实现力，拥有不再困囿于未来开支的自由感。如果我们从30岁开始理财，那么可以想象，10年之后当我们40岁的时候，其他人可能还在为10年前的问题住房、孩子教育、养老等问题继续烦恼着，我们已经达到了财务上的相对自由。

因为有了完备的家庭理财规划，可以在发生财务风险时保护自己和家庭；可以有效减少个人债务；可以毫不费力地支付孩子的养育成本和大学费用；支付孩子将来的结婚费用；为买房、买车添一臂之力；可以使自己能按照希望的生活方式退休；可以有助于支付长期看护费用；可以在未来将财富转移给下一代。

如此看来，三十而“理”，四十而获，以后的时光便能安享财富人生了。

事倍功半的家庭理财误区

在家里，你可能具有理财意识，懂得节省开支，适当投资。但是否你已经在不知不觉中陷入了家庭理财的误区？在理财中要注意避免进入以下误区，以免使理财事倍功半。

一、认为理财就是省钱

钱不是省出来的，是赚出来的。不要单纯地认为理财就是省钱，就算你有一万块钱，你再怎么省着花，手头的钱也不会多于一万块钱。但是假如你懂投资，存银行、买国债、购买股票，一万块钱就不单单只是一万块钱，甚至是更多。当然，这也不是说可以不加节制，花钱大手大脚，而是让我们在省钱基础上会花钱，把钱放到真正有用的地方，使“钱生钱”。

二、吝啬

法国批判现实主义作家巴尔扎克在他的名著《欧也妮·葛朗台》中塑造的典型吝啬鬼形象——葛朗台，令人印象深刻。因为对钱过度看重，葛朗台从一个财富的拥有者沦落成为钱财的奴隶，不仅贪婪而且吝啬。他为了财产逼走侄儿，折磨死妻子，剥夺独生女对母亲遗产的继承权，不许女儿恋爱，断送她一生的幸福。在理财中我们要注意避免进入过分省钱的误区。当省钱变成一种吝啬，以理财而达到的幸福感将会沦落丧失，那么理财也将失去最终的意义。

家庭投资理财一本通

三、求富心切，过度投机冒险

看过电视剧《媳妇的美好时代》的观众都知道里面有这样一段情节：重和龙瑾在一起的毛峰听信了龙瑾的发财计划，期望能够大赚一笔，鼓动周围亲戚朋友投资龙瑾的所谓项目，没想到投资成了被诈骗，东拼西凑来的 50 万血本无归。

财富是很多人追求的目标，但切忌求富心切。急于实现财富梦想的心情可以理解，但要注意风险，过度地投资就等于在自己财产上叠加上了无数的风险，这些财产随时可能因为市场的变动而不再是你的了。而有相当一部分人，不怕风险，急于致富，认为人有多大胆，“财”有多大产，却忽略了投资中的风险，像剧中的毛峰一样将所有的钱孤注一掷。他们没有想过，一旦投资失败，全部的积蓄都搭上了，以后的日子怎么过？更有甚者，为了能短期套利，居然会借钱去炒股！那若是失败了，就会外加一笔不小的债务！到时候，不用说是存钱，光是还钱就能让你被压得喘不过气。

在家庭中，理财的资本多是家庭共同财产的集合，在理财中更加应该注意避免过度投机带来的风险。

四、一味广而全

在考虑资产风险时，不少人对一种投资理念可能已经烂熟于心，那就是：要把鸡蛋放在不同的篮子里。然而，在实际运用中，不少投资者却又走到了反面，往往将“鸡蛋”放在过多的“篮子”里，使得投资追踪困难，造成分析不到位，这又会降低收益。其实投资需要分散，但也不要将“鸡蛋”放在太多的“篮子”里，要因人而异，因事而异。

单纯地为了规避可能产生的风险，一味地求广求全，最终很难达到理财的目的。在搭建一个优化的投资组合时，要注重相关性分析，避免了投资的过度集中，从而抵御市场风险。

总的来说，每个家庭具体情况都不一样，最好是在结合自己具体情况下，同时在专业理财人士的帮助下，做好长期理财战略规划，中期理财战术策划，和近期的具体理财安排，并在动态中调整。

家庭理财的 10% 法则

进行理财相关安排时，很多家庭常表示不知如何准备各种理财目标所需的资金。“10% 法则”是指把每月收入的 10% 存下来进行投资，积少成多，将来就有足够的资金应付理财需求。

例如，你每个月有 6000 元收入，那么每月挪出 600 元存下来或投资，一年可存 7200 元；或者，你已经结婚，夫妻都有收入，每月合计有 12000 元收入，那么一年就可以有 1.44 万元进行储蓄或投资。每个月都能拨 10% 投资，再通过每次进行的复利结算，经年累月下来，的确可以储备不少资金。如果随着工龄的增加薪资也跟着调高，累积资金的速度还会更快。

从每个月的工资中抽出 10% 作为投资储备金并非难事，只是常有人表示偶尔省下收入的 10% 存下来是有可能，但要每个月都如此持续数年可不容易。往往是到下次发薪时，手边的钱已所剩无几，有时甚至是入不敷出，要透支以往的储蓄。会觉得存钱不易的人，通常也不太清楚自己怎么花掉手边的钱，无法掌握金钱的流向；有钱存下来，一般都是用剩的

钱，属于先花再存的用钱类型。

这类人若想存钱就必须改变用钱习惯，利用先存再花的原则强迫自己存钱。在每个月领到工资时，先将工资的 10% 抽出存入银行，然后将剩下的钱作为一月的花销仔细分配。

要做到对你的钱分配有佳，使用得当，可以利用记账帮忙达成。也就是说，买本记账簿册，按收入、支出、项目、金额和总计等项目，将平时的开销记下来，不仅可以知道各种用度的流向及金额大小，并且可以当做以后消费的参考。把记账养成习惯，每天都记账，不要记个十天半个月就歇手，这样起不到太大的作用。

另外可以把各类开销分门别类，就可以知道花费在食、衣、住、行、娱乐等各方面和其他不固定支出的钱有多少，并进一步区分出需要及想要，以便据此进行检讨与调整。

需要及想要是常用的消费分类方式之一，例如买件百元上下的衬衫上班穿是需要，买件数千元的外套是想要；一餐十元作为午餐是需要，午餐以牛排满足口腹是想要。透过记账区分出需要与想要后，买想要的东西要三思后行，尽可能压缩想要的开支，你会发现除了一开始从工资抽出的 10%，减去各种支出花销还有部分结余。

所以，每个月拨出收入的 10% 存下来只是个原则，能多则多，实在不行，少于 10% 也无妨；重要的是确实掌握收支，尽可能存钱。

假定有一个身无分文的 20 岁年轻人，从现在开始每年能够积蓄 1.4 万元，如此持续 40 年，并且他每年将存下的钱用作投资，并获得年均 20% 的投资收益率，那么到 60 岁，他能累计起 1.0281 亿元的财富。这是一个令大多数人都难以想象的数字，亿万富翁就是如此简单地产生的。只要你能持之以恒地坚持 10% 法则，也许你就是下一个百万富翁！

为了帮助自己坚持 10% 法则，可以利用定期定额投资法持之以恒的累积资金。定期定额是指每隔一段固定时间（例如每个月）以固定金额（例如 5000 元）投资某选定的投资工具（例如某共同基金），根据复利原则，长期下来可以累积可观的财富。

理财中的小定律大哲学

就像牛顿定律作为古典力学的基本定理一样，家庭理财也有一些基本定律需要遵循。这几条理财的数字定律非常简单，容易为我们这些非专业人士所理解，并为生活提供一些指导。

一、家庭收入慎安排——4321 定律

家庭收入的合理配置比例是，收入的 40% 用于供房及其他项目的投资，30% 用于家庭生活开支，20% 用于银行存款以备不时之需，10% 用于保险。

例如，你的家庭月收入为两万元，家庭总保险费不要超过 2000 元，供房或者其他证券投资总起来不要超过 8000 元，生活开销控制在 6000 元左右，要保证有 4000 元的紧急备用金。

小贴士：本定律只是一个大致的收入分配模型，不同家庭的具体分配会根据风险偏好、近期目标、生活质量设定等有所变动，但定律的作用就是提供最基本的依据。

二、投资期限肚中明——72 定律

不拿回利息，利滚利存款，本金增值一倍所需要的时间等于 72 除以年收益率。

家庭投资理财一本通

公式：本金增长一倍所需要的时间（年）=72÷年回报率（%）

例如，如果你目前在银行存款10万元，按照年利率3.33%，每年利滚利，约21年半后你的存款会达到20万元；假如你的年收益率达到5%，则实现资产翻倍的时间会缩短为14年半。

小贴士：为了提高你的财富增长速度，就需要合理组合投资，使组合投资的年回报率在可承受的风险范围内达到最大化。

三、炒股风险看年龄——80定律

股票占总资产的合理比重为，用80减去你的年龄再乘以100%。

公式：股票占总资产的合理比重 = (80 - 你的年龄) × 100%

例如，30岁时股票投资额占总资产的合理比例为50%，50岁时则占30%为宜。

小贴士：随着年龄的增长，人们的抗风险能力平均降低，本定律给出一个大致的经验比例。需要说明，这个比例与4321定律所指出的40%的比例需要比较，主要考虑基数是家庭收入还是总资产。

四、房贷数额早预期——31定律

每月的房贷还款数额以不超过家庭月总收入的1/3为宜。

公式：每月房贷还款额 = 每月家庭总收入 ÷ 3

例如，你的家庭月收入为2万元，月供数额的警戒线就是6666元。

小贴士：本定律可使你避免沦为“房奴”。需要注意，4321定律要求，供房费用与其他投资的控制比例为40%，即1/2.5，其中1/3（即33%）若用于供房，以此推算，则收入的7%可用于其他投资。

五、保额保费要打算——双十定律

家庭保险设定的恰当额度应为家庭年收入的10倍，保费支出的恰当比重应为家庭年收入的10%。公式如下：

家庭保险额 = 家庭年收入 × 10%

例如，你的家庭年收入为20万元，家庭保险费年总支出不要超过2万元，该保险产品的保额应该达到200万元。

小贴士：本定律对投保有双重意义，一是保费支出不要超限，二是衡量我们选择的保险产品是否合理，简单的标准就是判断其保障数额是否达到保费支出的100倍以上。

家庭理财——记好，看好

有很多家庭都有理财的打算，但一具体到如何理财，很多人又立刻犯了难：家庭财产究竟如何打理？如何做能更加可行？下面我们给出了两条可行建议以供参考：

一、记好家庭理财这笔账

在家庭理财中记账最为实用。一说记账有人就乐了，“不就是记账么，这还不简单？”但是记账确实是一门学问，人人都会记账，未必人人都懂得记账。

首先，要明确记账的目的和内容。

记账不单是简单记录一些家庭的收支数据，更重要的是通过掌握家庭财产信息，明确哪些是家庭必要开支，哪些是可节省下来的开支。通过记账对家庭资产与负债有所了解，对收支状况的分析。所以记账是基础，是为以后理财做基础数据。如果没有这个，家庭理财就是无本之源。记账除了记录一些数据的。还可以随手记录一些新鲜的理财理念、最新的财务和投资预算，以及理财心态的变化。

其次，要学会记账的方法。

许多人的记账，就是把每天的开支一笔笔地记下来，完全是流水账，不统计分析，也不控制，更无规律。这样的记账方法很难持之以恒，就算勉强坚持记录下来，也只能像一些琐碎的日记而没有起到实质性的理财作用。

实际上，家庭记账也是一门科学，必须按照科学的方式来进行，才能有效果。记账应该具备最基本的两个要素：一是分账户，就是要有账户的概念。记账可以按成员、银行、现金等项目进行分类，不能把所有收支统在一起，要分账户来记；二是分类目。收支必须分类，分类必须科学合理，精确简洁。除此以外，还要保证记账的及时性、准确性、连续性等。

再次，要会利用理财软件巧记账。

家庭事务比较零碎，特别是家庭开支方面事无巨细。工作回家已是疲惫不堪还要用纸笔来记账，确实不太容易。你可以选择合适的理财软件来帮忙记录，免去动笔的麻烦。要想坚持记账，一个是要减少记账的工作量，二是要降低记账的枯燥性，三是要记出效果来。

分析过家庭的收入与支出类型的人都知道，家中超过半数以上的收支是周期性的，如工资、津贴、房租、上网费等，只有一些日常生活消费如食品、日用品是不固定的。因此，利用每月周期性的收支事务，由网络账本来自动记账或提醒记账，就可大大减少你工作量，只需花三分之一的时间就够了。

软件记账可以实时进行统计分析，如收支分类统计，比较图，账户余额走势图，每月收支对比，收支差额，预算与实际对比等。有这样图表，就不会枯燥。如果是纸笔来记，你会花费时间在每个月底作统计与分析吗？所以这些事后的工作交给软件自动完成，又省了不少事。

再就是利用好软件中的理财目标，财务报警计划，收支预算等项目，使自己真正地走到理财的专业性上来。

二、不光会记，还要会看

租房子 1500 元，交通费 600 元，理发 180 元，买菜 900 元……刘太太看着自己记的账单心疼不已，不到半个月家里开销就这么大了，也没见买什么大件商品可是钱就一天天出去了。她觉得很奇怪，她也是天天记账，可是家里的开销就是不见少过。

很多人有刘太太这样的疑惑，感觉天天记账，却不怎么见有效果。记账没错，可是他们却不懂得如何看账。同样是看账本，但许多人根本就算不清楚账单应该怎么来看。他们往往是凭借自己的感觉来判断该不该花，该不该拿钱出来投资。

其实，看账本搞形式主义。在家庭理财中，你应该懂得看账本的方法。要通过看账单，分清哪些钱该花，哪些钱不该花，看一下不该花的钱下次能不能省出来。同时通过掌握家里的收支状况合理安排家庭剩余财产，根据自家的情况作出合理安排。

家庭投资理财一本通

平日里除了看账单，总结家庭支出的不足以待改进，还要养成每天看新闻和读报的习惯。把看电视剧的时间节省下来看新闻，并且每天看报纸，可能你会觉得这种事太简单了，但做起来并不简单，枯燥难懂的经济学术语可能会让你头痛，报纸上密密麻麻的字也会让你产生压迫感，但毅力是让你成功地走上有钱人生活道路的秘诀。为了投资股票，你要开始关心政府政策，要把读报的习惯坚持下去，这样会使你了解经济运行的规律，如果连这些努力都不想付出，你是无法从股票投资中获得利的。

看财经报纸最好利用坐地铁或者搭公交车的时间。上下班的时候坐地铁的人会有很多，你可能会想：“这里拥挤得连呼吸都困难，怎么看报纸？坐着睡一会儿才是最舒服的！”可是只要比平常早出门 20 分钟，就可以避免严重的交通堵塞，还能在很宽敞的空间里看报纸。

看报纸内容其实也有技巧，要多看财经板块的金融行情，因为那会对你的理财投资项目有直接影响，其次也要总结别人的理财经验作为自己的借鉴。不只看热闹，还要看门道，久而久之你也会成为一名理财专家。

多米诺骨牌效应对投资理财的启示

多米诺骨牌是一种用木制、骨制或塑料制成的长方形骨牌，源自我国古代的牌九。玩时将骨牌按一定间距排列成行，轻轻碰倒第一枚骨牌，其余的骨牌就会产生连锁反应，依次倒下。“多米诺骨牌效应”常指一系列的连锁反应，即“牵一发而动全身”。

引水方知开源不易，开山之作最费力。万事开头难，不管你是打算周末旅游，还是打算写一篇博客文章，或者是白手起家开创自己的事业，走出第一步，都是非常关键非常重要的，往往也是最难的。只要克服了这个阶段，后面的发展，自然会水到渠成，顺利展开。开始越是艰难，往后越是顺利。就算第一次失败了，只要能从中学习进步，下一步的成功也为期不远。

商业界人士一直很看重所谓的“第一桶金”也是同样的道理。无论你第一次经商的结果如何，赚到利润的多少，关键在于通过第一桶金的挖掘，你迈出了艰难的第一步，并从中吸取经验教训，为下一次尝试找到正确的方向。一旦打开光想不做的僵局，就像打开了一道通往外面世界的大门，也许你即将发现另一片广阔天地。

家庭理财，不外乎开源节流。最常见的累积手法是存钱——存工资，每个月存工资。年轻的时候养成储蓄习惯，不但是给自己的承诺，也是培养财商、积累财富的基本手段。工薪最适宜的存款方式是零存整取，每个月存一点进去，定时定量，很有规律，积少成多的过程也令人得到成就感。有一天，你打开存折会忽然发现，原来都存这么多了。

经过一段时间的原始积累，获得一定数额的固定财产之后，就可以开始考虑通过其他的投资手段来实现财富的增值了。除了收益率偏低的银行储蓄，目前常见的渠道还有国库券、货币基金、股票、房地产等多种理财方式。这时需要拿出一点钻研的精神，找准适合自己家庭的投资方向，勤学肯问，让自己成为“业余的专家”，这是一个双赢的局面：财富和知识齐头并进。

当然，在你投资理财时，除了存折上的数字，还要考虑抵御风险的能力。不要一味追求高收益，把所有的钱放在一个篮子里。在医疗制度不完善，社会保障水平不够的情况下，居

安思危的忧患意识，也是很重要的。投资生钱固然可以，但也要记得流出部分钱投入医疗保险、失业保险等稳定性的理财产品。因为天有不测风云，料不准你哪天会突然生病或失业，到那时所承担的财产损失会更大。

生活中的投资和理财，就好像一串多米诺骨牌，首先要小心排好每一张牌的位置，不要让坏习惯毁掉之前的辛勤努力；从第一个牌开始做好理财规划，持之以恒，最后只要选择好正确的时机轻轻一推，就可以等着看你期望的美丽图案。

家庭理财困难的事情——细数

在理财市场蓬勃发展的今天，仍有些人对理财望而却步。究其原因，一方面在于欠缺理财理念，另一方面则是未对理财目标加以定位，显得甚为盲目。其实，理财并非有钱人的专利，每个人只要明确理财目标，想好了再行动，就有希望将之实现。但是很多人却发现理财并不是一件简单的事情，里面也是存在重重困难。

一、难以下定决心

作出理财这个决定是迈出开始理财的第一步。有人说，我家的总收入就没多少，不需要理财，这是绝对错误的，这正是一些人终生贫穷的根本原因。因为理财不仅是使家庭有形资产增值，而且会使家庭内部的无形资产增值。也有许多人认为，“理财”等于“节约”，进而联想到理财会降低花钱的乐趣与原有的生活品质，没办法吃美食、穿名牌，甚至被“不幸”地归类为小气的守财奴一族。对于喜爱享受消费快感的年轻人来说，难免会不屑于理财，或觉得理财离他们太遥远。

其实，理财并不是一件困难的事情，而且成功的理财还能为你的家庭创造更多的财富，困难的是自己无法下定决心理财。如果你永远不学习理财，终将面临坐吃山空的窘境。许多功成名就的社会精英，其成功的重要因素之一，就是有正确的理财观。而越成功的人就越重视理财，因为他们早已体会到了理财的乐趣和好处。

万事开头难，在理财中最难的莫过于下定理财决心。如果你作出了决定，其余的事情相对来说都是小事情了。实际上，任何事情中作决定都是最困难的。这个世界上，谁最关注您的财富？谁最关注你的家庭？是你自己！实际上任何理财活动都是需要你自己去决策的。就算是你找到了一个真正的理财专家帮您，他也只会提出建议，最终的决策还得靠自己，何况理财专家最关注的也只是他自己的财富！所以要想达到理财目标，必须自己参与理财活动，提升你的理财能力。

二、难以持之以恒

家庭理财，贵在持之以恒，循序渐进。面对财富，我们不能只停留于想象，更重要的是要运用一些合理的可操作手段来处理它，坚持做下去，使之像滚雪球一样越滚越大。

开学第一天，古希腊大哲学家苏格拉底对学生们说：“今天咱们只学一件最简单也是最容易做的事儿。每人把胳膊尽量往前甩，然后再尽量往后甩。”说着，苏格拉底示范做了一遍。“从今天开始，每天做300下。大家能做到吗？”学生们都笑了。这么简单的事，有什么做不到的？过了一个月，苏格拉底问学生们：“每天甩手300下，哪些同学坚持了？”有

家庭投资理财一本通

90%的同学骄傲地举起了手。

又过了一个月，苏格拉底又问，这回坚持下来的学生只剩下八成。

一年过后，苏格拉底再一次问大家：“请告诉我，最简单的甩手运动，还有哪几位同学坚持了？”这时，整个教室里，只有一人举起了手。这个学生就是后来成为古希腊另一位大哲学家的柏拉图。

世间最容易的事是坚持，最难的事也是坚持。说它容易，是因为只要愿意做，人人都能做到；说它难，是因为真正能做到的，终究只是少数人。家庭理财不是一朝一夕就能够完成的事情，成功的家庭理财就是在于坚持。这是一个并不神秘的秘诀，但是做到却是真的不容易。

真正阻碍我们投资理财持之以恒的往往是惰性。它是以不易改变的落后习性和不想改变老做法、老方式的倾向为指导，表现为做事拖拖拉拉，爱找借口，虚度时光而碌碌无为。在财富的规划上也是一样。很多人不是没有对财富目标的畅想和追求，只是想法和目标往往在拖拉与借口中变成了泡影。财富就像草原上疯跑的羊群，我们只有早一天拿起鞭子把它们圈进自己的羊圈，才有可能早一天收获财富。如果当第一只羊从你面前跑过去的时候，你因为正在睡觉而没能及时把它圈住，当第二、第三只羊从你面前跑过时，你又因为正在吃饭没能圈住它，一而再再而三，最后只好望“羊”兴叹了。

规避理财惰性的最好办法就是给自己上一个闹钟，时刻提醒着，让我们避免各种借口下出现的疏漏。基金定投就好比一只家庭理财的“闹钟”，通过定期定投的“强制性”来克服人们与生俱来的惰性，从而聚沙成塔，获取长期投资收益。同时，基金定投还具有摊薄成本、分散风险以及复利增值的优点，比较适合有固定收入的上班族、于未来某一时点有特殊资金需求者以及不喜欢承担过大风险的投资者。

就像春天的播种是为了秋天的收获一样，今天的理财也是为了明天的收获。等待秋收的老农从不吝啬耕耘的汗水，同样等待收获的我们又有什么理由吝啬于打理财富呢？

从今天做起，下定理财决定之后，做好理财规划，然后每天每月地坚持把理财计划落实到位，明天你也可以成为富人。

掌握家庭理财的黄金分割线

黄金分割线是一种古老的数学方法。黄金分割的创始人是古希腊的数学家毕达哥拉斯，他在当时十分有限的科学条件下大胆断言：一条线段的某一部分与另一部分之比，如果正好等于另一部分同整个线段的比即 0.618，那么，这比例会给人一种美感。后来，这一神奇的比例关系被古希腊著名哲学家柏拉图誉为“黄金分割律”。

黄金分割线的神奇和魔力，在数学界还没有明确定论，但它屡屡在实际中发挥我们意想不到的作用，如摄影中的黄金分割线，股票中的黄金分割线……同样，黄金分割线在家庭的投资理财规划中也有着神奇的效果，妙用黄金分割线也可使资产安全地保值增值。

田振民是广州一家饮食集团下属分公司的财务部长，妻子也在一家财务公司任职，孩子正在读小学，还要供养两位老人。田振民每月的家庭总收入在 11000 元左右，这个收入在广

第十篇 家庭理财万事通

州市来说只能算是个小康之家，日常节余也不多。但是，多年来田振民一家的资产一直稳步增长，小日子过得有滋有味，多年来，田振民一直在这个理财黄金分割点的指引下不断调整投资与负债的比例，因而家庭财务状况相当稳健。

后来由于父母相继过世，支出减少，田振民在银行的存款快速增加，黄金分割点有失衡的可能，于是田振民决定做点投资。当时田振民有105.5万元家庭总资产，其中房产尚有28万元没有还清，净资产为78.4万元，投资资产（储蓄之外的其他金融资产）有39万元，田振民的投资与净资产的比率为 $39 \div 78.4 = 0.497$ ，0.497远低于黄金分割率，投资与净资产的比率低于0.618时，意味着家庭有效资产就得不到合理的投资。这说明加大投资力度是很有必要的。

要让资金最快增长，毫无疑问的第一要件是多投入资金。而他的房贷款还有近28万元未还。按照偿付比率的计算公式，田振民的偿付比率为 $78.4 \div 105.5 = 0.743$ 。这是个比较理想的数字，即便在经济不景气的年代，这样的资产状况也有足够的债务偿付能力，但0.743远高于黄金分割率，说明资产还没有得到最大合理的运用。因此他拿出部分钱购买了股票，不久就获得了一笔不小的收益。

田振民合理的借助投资理财的黄金分割线来帮助自己调整理财规划，以达到理财求富的目的。我们可以借鉴他借助投资理财的黄金分割线规划理财的方法，但究竟什么是家庭理财的“黄金分割线”呢？

“黄金分割线”的家庭理财办法即资产和负债无论怎样变动，投资与净资产的比率（投资资产/净资产）和偿付比率（净资产/总资产）总是约等于0.618。这正是所谓的理财黄金分割点。在家庭理财中，要尽量将家庭的资产比率维持在0.618的黄金分割点周围，维持家庭财产平衡。投资与净资产的比率低于0.618时，就意味着家庭有效资产还没有得到合理的利用，没有达到“钱生钱”的目的，此时你就要有意识地拿出部分钱进行理财投资了。同样，当资产比率高于这个值时，你就要注意投资的风险性，适当考虑撤出部分投资。

家庭理财，五账单不可少

安全与保障是人生最大的需求。人生中的不同阶段会面临不同的财务需要和风险，由此产生的财务需求均可通过保险来安排。保险的功能在于提供生命的保障、转移风险、规划财务需要，这已成为一种重要的家庭理财方式。提起商业保险，许多人爱恨交加。爱是因为它是生活的必需，恨是因为条款太过复杂，听上去总是一头雾水，难以选择。

其实，挑选保险产品首先要考虑的是自己和家人处在人生的哪个阶段，有哪些需求是必须保证的，再根据不同阶段的不同需求，结合家庭经济状况，选择适合的产品。

保险首要的功能就是保万一。它具有将人们老、病、死、伤带来的经济风险转移给保险公司的功能，使人们保持生命的尊严，家庭保持正常的生活水准。其次，它又是一种规划家庭财务、稳健理财的有效工具，让人们在“计划经济”下平安一生。同时，它还具有储蓄、避税、投资等功能。人们可以根据不同险种的不同功能，选择适合自己的产品。

从踏上红地毯那一刻，家庭生活即拉开帷幕。购房、购车、养育孩子、治病、养老，在整个历程中，至少要选好五张保单。

家庭投资理财一本通

一、大病保单——堵住家庭财政的“黑洞”

理财专家常说，疾病是家庭财政的黑洞，足以令数年辛苦积攒下的财富瞬间灰飞烟灭。

现行的医疗保障体系（简称医保）也不容乐观。一方面，现有的医保制度是以广覆盖、低保障为基本原则的，而且随着参保人员的不断增加，保险受益会“越摊越薄”；而另一方面，医药费用却是以一个不小的比例每年都在增长。这之间的差距无疑会给家庭带来更沉重的经济负担，何况医保也不是百分百报销，还有不少自费项目、营养和护理等花费，因此看病的花费真是“无底洞”。

再有，医保实行的是个人先垫付、医保机构后报销的制度，如果生一场大病，需要几万甚至几十万元医治，那么自己就必须先垫付这几万或者几十万元钱。你准备好了吗？

购买商业重大疾病保险，就是转移这种没钱看病的风险、及时获得经济保障的有效措施。每年将一部分钱存入大病保险，专款专用，一旦出险，就可以获得保险公司的赔付，甚至会收到以小钱换大钱、使个人资产瞬时增值的效果，以解燃眉之急。

重大疾病保险只赔付保单所约定的大病，如果得了其他的病，需要住院手术，想获得赔付，就要选择一些适合自己的附加险种，如防癌险、女性大病险、住院医疗险、住院收入保障保险等，还可以大人上大人险，小孩上小孩险，经济实惠。

二、人寿保单——爱的承诺，家的保障

在日本有一种习俗，订婚的时候，男方要买一张寿险保单，以女方为受益人，这是一种爱与责任的体现。西方许多国家也都有类似的习惯，结婚后，夫妻双方各买一张以对方为受益人的保单，在自己出现意外之时，爱人仍然可以在原有的经济保障下维持正常生活。

花明天的钱、花银行的钱已经不是生活时尚，而是生活事实了。虽然背着贷款的日子过得有滋有味，可是，万一家庭经济支柱出了问题，谁来还那几十万甚至更多的银行贷款？这个风险也可以用人寿保单转移。开始贷款时，应该计算出家庭负债总额，再为家庭经济支柱买一份同等金额的人寿保险。比如贷款总额是80万元，就可为家庭经济支柱买一份保额为80万元的人寿保险，一旦生活中出现保单条款中约定的变故，就可以用保险公司的赔付金去偿还房贷与车贷。这张保单就是为个人及家庭提供财富保障的。

当我们选择这类险种时，一些小的细节也不能忽略。比如买房险不一定去指定的保险公司，可以像购买其他商品一样货比三家。当然首先应选择有实力的品牌公司和符合自己利益的条款，价格也很重要！

三、养老保单——提前规划退休生活

30年后谁来养你？这是我们现在不得不考虑的问题。我们努力工作、攒钱，习惯性地 把余钱存入银行，但面对通货膨胀的压力，我们的存款实际在“缩水”。而且，在“只生一个好”的政策下，我们中的绝大多数只有一个“宝”，可你想没想过未来出现两个孩子负担4个老人生活的局面，对孩子无疑是一种巨大的压力？规划自己的养老问题，是对自己和儿女负责的表现。

我们的社会保障中也有一份基本养老保险。个人缴费年限累计满15年，可以在退休后按月领取基本养老金，其金额取决于你和单位共同缴费的数额、缴费年数和退休时当地职工社会平均工资标准。但这只够维持一般的生活。

如果想在退休后直至身故仍能维持高质量的生活，那么就从参加工作开始，考虑买一份

养老保险吧。养老保险兼具保障与储蓄功能，并且大多是分红型的，可以抵御通货膨胀，所得的养老金还免交个人所得税，这个险种买得越早越便宜，收益越大。

有些人会认为养老的事老的时候考虑也不迟，事实上那已经晚了。在能赚钱的年龄考虑养老问题，未雨绸缪，才是最有效的。

四、教育及意外保单——孩子健康成长的财政支持

准备教育基金有两种方式：一种是教育费用预留基金。另一种方式是买一份万能寿险，存取灵活，而且另有红利返还，可以做大额的教育储备金。

儿童意外险是孩子的另一张必备保单。儿童比成人更容易受到意外伤害，而儿童意外险可以为出险的孩子提供医疗帮助。

有些家长为表示对孩子的关爱，会为孩子购买金额非常大的保单，甚至超出为父母购买的保单金额，从理财角度来说，这是不理性也是没必要的。保单的规划原则一定是为家庭支柱购买足额保险，这样才能保证家庭的财务支出在遇到风险时也能稳健前行。

五、遗产避税——不得不说的“身后”事

50岁以后，另外要考虑的是遗产问题。遗产税是否开征虽然争论多年，但它是社会财富积累到一定阶段的必然，只是一个时间问题。另外，遗产税税率很高，国内讨论中的税率约40%，这对很多人来说都是难以接受的事情。因此，保险避税已经成为很多中产人士的理财选择。

遗产避税可以选择两种保单，一种是养老金，另一种是万能寿险。因为无论被保险人在或不在，养老保险都可以持续领20年。只要将受益人的名字写成子女，就可以在故去后规避遗产税。

万能寿险也是同样的原理，将受益人写孩子的名字。存第一次钱后，随时存，随时取。身故后所有的保险金也都将属于受益人。

第二章 家有一本账，穷家也好当

量入为出，养成记账好习惯

美国理财专家柯特·康宁汉有句名言：“不能养成良好的理财习惯，即使拥有博士学位，也难以摆脱贫穷。”在家庭理财中，制定一套“用钱”计划很重要。只记流水账，按时间顺序记录每天开支，久而久之就会变成一笔糊涂账，很难统计。只记账不分析，虽然每笔账明细都很清楚，但不加管理仍会漏财。最好每个月检查一下账本，看看哪部分支出超过预算，慢慢学会应该怎么花钱才不影响生活品质。

记账——这个看似琐碎的习惯，却能帮助你每个月省下一笔开销。你还没开始记账吗？现在开始还不迟！

如果你想摆脱“月光族”的尴尬生活，记账是好方法。因为记账不仅帮助你了解每个月的金钱流向，还可检视是否产生不必要的花费，让你省下一笔钱。

和平区贸易公司的张静月在家记账已经两年多了，当初是为了清楚知道自己花了哪些钱，所以开始记账。“刚开始赚钱时会乱花，钱真的就在无形中流失了！”透过记账，她的家里每个月省下了三分之一的花销。

记账更可以让你察觉自己的“言行不一致”，进而改善行为。例如，本来以为自己是不交际应酬的人，却在记账后惊觉自己花在交际应酬上的支出不少，就需要加以节制。

一、大小账都要记

家庭花销一般比较琐碎，很多花费其实都是从小钱累积而来的，所以小钱更要记录。提出“拿铁因子”理论的美国知名理财专家大卫·巴哈就提出所谓的“双倍拿铁因子”理论——双倍拿铁因就是那些不必要的“固定经常性开销”，像是付了钱却未必常去的健身俱乐部、一天抽一包65元的烟、一星期搭一次计程车等。这些开销，你平常根本不会注意，但累积下来的金额令人咋舌。

一天一包烟，一个月要花掉1950元，一年就要花2.3万多元，10年就要20万；一星期搭一次计程车，假设平均花费100元，一个月要400元，一年要4800元，10年可要4.8万元。这些小钱可能你平常没有机会发觉，透过记账可以一目了然，若是省下这些钱用来投资，将会有不小的收获。

二、分门别类要理清

一开始记账，为了避免半途而废，可先大致把记账范围分为食、衣、住、行、育、乐等

六大类，再按照消费项目记录。等到习惯记账后，可视个人需要再细分记录项目。

刚入社会的叶芳圻，自念书开始记账，习惯把不同的类目以不同的颜色做区分，使自己清楚知道钱花到哪去。记了几个月之后，大致可以了解哪些类目要花多少钱，再替下个月规划可以花费的预算。

三、定时“视察”账本

经由记账，规划自己每个月的预算，并定期检查一次支出状况，以提醒自己不可过度消费，还剩下多少钱可运用。

四、要让存款看得到

记账是为了储蓄，当你看着存款数字慢慢增加，就会很兴奋。存款额的增加是对理财动力来源，看到账户上的存款慢慢多了起来，人的行为强度就会增加，进而知道记账的价值和意义何在。

张静月虽然是刚结婚，但对于理财已有自己的一套想法。首先，她把家庭收入分成三等份存入三个银行户头；再规划各个户头金钱的使用方式，将三个户头分为“绝不动用”、“以备不时之需”和“日常开销”。看着家里存款每个月增加，让她心中感觉十分踏实，“感觉钱是掌握在自己手中的，会比较有安全感”。

理财就像条河，有上游和下游，上游的起点就是记账。有了记账就有机会做好收支管理，收支管理做好就能储蓄，而储蓄后，第一桶金也就跟着来了。

记账能帮助自己储蓄。以前钱是左手来右手去，老是觉得钱不够花，但开始记账后，不是觉得钱不够花，而是觉得没乱花钱是很快乐的事，也不觉得经济很拮据！

理财第一步，从记账开始

“每个月感觉没怎么花钱，但是到月底工资总是所剩无几。”刚出来工作不久的曾小姐月收入不足 2000 元，是名副其实的“月光族”。每月工资照常发，可是一到月末不知怎么钱就花没了。据了解，跟曾小姐一样的“月光族”不在少数，特别是一些刚工作的男士们，出手阔绰，两顿饭就吃去小半月工资，完全没有理财概念。有的甚至出来工作多年后依然是“一无所有”，到了谈婚论嫁之时才开始后悔“老婆本”还没有存，不得不“啃老”。

其实，养成良好的理财习惯并不难，可以从最简单的记账做起。从每天的记账开始，把自己的财务状况数字化、表格化，不仅可轻松得知财务状况，更可替未来做好规划。

周小姐在婚前也是名副其实的“月光族”，每个月的收入不知道花在了什么地方就没了。结婚后由于需要供房，周小姐不得不对两个人收入的每一分钱都精打细算。她现在供职于一家事业单位，收入固定。丈夫供职于一家房地产公司，偶尔会有些奖金。两个人的目标计划是在等待交房的过程中，赚够装修费，最少也得好几万元。

她选择理财的第一步是从记账开始。自从开始记账，每个月哪部分花销大、哪部分花销可以适当增加、哪部分花销不必要，她都了然于胸。为了详细掌握资金流向，积累理财经验，通过不断摸索实践，周小姐设立了日常开支账、伙食专用账、投资专用账三个账本。这

金 家庭投资理财一本通

三本账，对她家的理财起到了积极的作用，不仅让他们细致地记录下每天所有开支，理性健康地消费，月底汇总后还能及时调整投资方向。

像周小姐一样，现在很多年轻人在需要的时候也开始记账。但因为当今消费种类的日益增多，现在年轻人的记账与过去中老年人拿笔记录有所不同，他们不仅按天详细记录，还会把消费分门别类，比如生活必要开支：食品、交通费、手机费等；日常临时开支：买衣服、买杂志、换手机等；交际开支：请客、聚会、随份子，等等。同时，网上记账还设有每月各项消费比例，消费总额曲线等统计分析功能，方便“账客”了解自己的开支情况是否合理。

一、记账理财关键是“节流”

提到记账，很多朋友会说：“我记了，可是并没有起到太大作用，记归记，该花的还在花。”我们不能像流水账那样记账，记账不光是记，还得反思。首先要对每个月的开支先做个预算，比如家用、外用、零用等，对每一项先列个预算支出数；然后再对每笔开销实行记账；最后再来进行对比。通过比较就可以一目了然差异在哪里，进而就可以有针对性来进行节省。

另外，注意一些生活小细节，不但低碳环保也能省钱。比如说，把家里的照明灯都换上节能的，至少可以节省 50% 的电费；可以选择在换季时买衣服，价格比正价销售时便宜 50% 以上，有时甚至只有 2 ~ 3 折。

同样，记账也可有效抵制廉价诱惑，减少浪费行为。在记账本上增加了“节约”和“浪费”这两个栏目，把浪费掉的数目集中记在一个纵栏里，便能有效督促自己。分析后会有惊人发现——便宜的东西，而不是贵的东西，往往会造成更大的浪费。因为便宜，无形中会增加采购量，使得消费总额增加；很多便宜货，质量不保证，使用期限短，单次使用成本更高；对便宜货倾向于不珍惜，更容易被闲置或丢弃。

对此有专家表示，对于每一个人，特别是进入社会不久的年轻人而言，资本的原始积累很重要，只有有了积蓄，投资理财才有“原材料”。现在“账客”的风行，让越来越多没有时间、没有兴趣记账的人可以通过方便快捷的方式记录下自己的收支情况，并且通过网站的多种功能分类进行统计并交流。可以说，记账是理财的第一步。

二、记账需要掌握方法

同样是记账，有人记出来的账是一百年前老太太的流水账，很没有技术含量。其实记账需要掌握方法。

首先，在记账时集中好凭证单据，例如将购货小票、账单和提款单据等都保存好，记录的时候就会井井有条。

其次，每月都将收支细化并且分类，这样收支情况才会一目了然，易于分析。一般情况下可以把收入分为固定收入（夫妻双方的基本工资、补贴等）、奖金、利息及投资收益和偶然性收入（礼金、抽奖所得等）四大类，而支出也可下设生活（家庭的柴米油盐及房租等日常开销）、衣着（购买服装鞋帽或购买布料及加工的费用）、储蓄和其他变动较大的消费（如礼金支出、旅游等）四个明细项目。如果家庭有需要，还可增加“医疗费”、赡养父母、“智力投资”等固定明细的收支。

通过这样看似繁琐，实则轻松的明细归类，你很快会发现记账水平明显提高了不少。对于家庭收支的去向，只要一翻账本就清楚了。

家庭事务大部分都是一些零零碎碎的小事情，特别是家庭开支都很细碎，如果采用流水账记账法，既复杂看不清，工作量也大。最好采用家庭理财软件来记账，这种软件很多网站都免费提供，例如“账客网”，你可以找一个自己最得心应手的，利用它来记账理财。

目前记账类网站已经明显分为两条路线：一是博客类记账网站，用户将消费经验写成文章在空间上共享，此类网站往往在功能上较为简单，而强调的是用户之间的互动和交流；另一类则是典型的专业工具类网站，主要提供用户理想的记账工具，方便用户的日常消费生活，在操作上更为符合“月光族”迫切的需求。

家庭记账中最大的门道还在于将每月收入进行细化分类。无论是手写记账还是网络记账，在这些五花八门的记账技巧中，坚持是最不可忽视的。

先摸家底，后理财

回首2010年，辛苦工作一年，你的收支是多少？家庭资产负债如何？是否拥有较高的财务自由度？恐怕提到这些问题，很多人都是一笔糊涂账。在生活中经常会遇到这样的情况：一些人在消费时总是犹豫不决，不知道这钱该不该花，是不是超出了自己的消费能力；一些人则不知道自己的财务状况如何，更不知道怎样去对其进行优化；更有甚者，连自己有多少资产都稀里糊涂。

对个人和家庭理财，了解自家的财务状况是最基础的步骤。

摸清家底才能使投资理财活动做到知己知彼，有的放矢，否则就是漫无目的，不知所终。现在你就是一名指挥作战的将军，想取得理财这场战役的胜利就得先弄清楚自己手上有多少兵力、炮火。只有这样才能充分运用手上的资源，在金融投资市场这个战场上，赢得胜利，获得财富。所以，随时了解自己家庭的可用资源，是理财的基础之一。

不过，摸清家底并不是搞清楚银行存款的数量这么简单，也不仅仅是每天记账就能理清头绪。你需要做以下几件事情：

一、考量资产结构是否合理——净资产占比

首先，要列出你的家庭资产负债表。资产是指你拥有所有权的各类财富，可以分为金融资产和实物资产两类。负债包括车贷、房贷、信用卡欠款等。用家庭资产减去负债算出家庭的净资产，净资产才是你真正拥有的财富价值。但是，净资产规模大并不意味着你的资产结构完全合理，甚至可能并不是一件好事。

净资产占总资产比率可以帮助你制订合理的理财计划。如果你的净资产占总资产比率过大，就说明你还没有充分利用其应债能力去支配更多的资产，其财务结构仍有进一步优化的空间。对于净资产占总资产比率较低的人来说，应采取扩大储蓄投资的方式提高净资产比率。而那些净资产接近零甚至为负值的人，尽快提高资产流动性并偿还债务，才是当务之急。

二、决定净资产提高能力——结余比率

结余比率就是收入和支出的比值。列出家庭中一年中收入和支出的明细，用年结余除以年收入可以计算家庭的年结余比率。这样，就可以知道你提高净资产的能力，从而为你的结余资金做一个合理的规划。

家庭投资理财一本通

10%是结余比率的重要参考值。如果这个比比较大，说明你的财富累积速度较快，在资金安排方面还有很大的余地，这就提醒家庭需要安排空闲资金看看是不是要调整理财规划，拿出一部分钱进行投资或者是买保险。如果这个比率较小，则要从收入和支出两个方面进行衡量，是收入太低还是支出太高？收入太低就想办法开源，支出过高就得节流。

三、衡量财务安全度——清偿比率

除了上述两个重要比率，还有一些数据对财务状况分析也很重要。

比如清偿比率，从这个数据能够看出你的偿债能力如何，资产负债情况是否安全。这个比率一般应该保持在50%以上，如果远远超过了50%的标准，一方面，说明家庭的资产负债情况极其安全；另一方面，也说明家庭还可以更好地利用杠杆效应，以提高资产的整体收益率。

而负债收入比率则可以反映你的短期债务清偿是否有保障，这个比率一般保持在40%比较合适。投资资产与净资产的比率：主要是了解你目前的投资程度，这个值不宜过高，但过低也不合适，按照经验测算，一般在50%左右比较合适。

此外还有流动性比率：如果收入稳定，流动性比率可以小点；假如收入不稳定，或者不可预料的支出很多，就应该保持较高的流动性比率。一般情况下，保持流动性资产能支付3~6个月的支出即可。

另外，还需要对你未来的收入以及支出情况进行预测。这样，综合起来，你就对自己的财务状况有一个很全面的认识，同时，也可以针对财务结构上的不足进行优化。

聪明记账，智慧理财

聪明是战术的，智慧是战略的；聪明是头脑的，智慧是心智的；聪明是小的，智慧是大的。智慧的人都聪明，聪明的人未必智慧。“记账”和“理财”也有些许聪明与智慧的异同。聪明的记账是科学理财的一部分，却又不是全部。记账是记录分析理财中花费的那部分财产，研究钱是怎么花的。理财却除了计算衡量花费外，还需要确保资产能够保值增值，考虑钱应该怎样花才更合理。

下面就是一些可行的聪明记账的方式：

一、保留发票收据

要注意保留好发票收据，并按月分类进行整理。一开始记账的主要目的就是为了节省非必要开支，所以知道钱的具体消费项目至关重要。有些支出是必要的，如交通费、餐食费；有些则是具有弹性的，比如外出就餐的费用、购买衣物的费用。

把发票都好好地积累收藏起来，对于消费者掌握自己的消费、积累动态，从而有计划、有目的地把握消费尺寸——特别是大宗消费有积极意义。经常翻阅发票，一来可以清楚地知道过去消费的底细，掌握“家庭财政”，为规划消费、投资提供基本依据；二来可以分析物价的走势，预测相关业界动态，提高消费的理性程度，降低投资的风险系数。因此发票不是可有可无的东西，应本着“宁滥勿缺”的精神加以收集整理，长久保存。

另外，保存发票在维权、报销方面也会发挥积极作用。随着电器、电子产品、家用汽车大量进入寻常百姓家，用户对它们本身的认知、维修功能了解较少，大量的故障，哪怕

是极其微小故障的维修都依赖于厂家，而厂家维修除依据保险卡外，同时还要“检验”发票。对于保修期相对较长的商品或商品部件，该商品的发票尤须妥加保存，否则后果是难以预料的。因为一切业务往来没有正式的商家发票，厂家在维修的时候很可能不会轻易相信你的话。

二、小额的固定支出，事先入账

很多小额的支出虽然单次支出很小，但由于是固定的，如果忽略会很影响记账的效果，比如早餐费、交通费。对于这些每月固定支出可以进行提前预估，在下一个月开始前把一月花的早饭费、交通费等提前算好并从收入中扣除，计入账中。

记账终极目的之增加结余。通过记账，明确了日常支出的情况，这时就可以对症下药，砍掉或者压缩不必要的支出，这样自然会有结余；而且知道了自己每月的必要开支之后，就可以事先留存开支，把可结余的部分单独存入理财账户。

同时，也可以按照 10% 原则把月工资的 10% 保留出来，计入账中进行固定的理财规划。

家庭记账不乏用心，这个过程不仅仅是理财，更是一种生活。只要足够用心，获得的不仅是投资回报，也还有科学合理的消费习惯、积极正面的生活态度。

小账理大钱，记账对家庭金钱更负责

一对夫妻在每天上班之前总会去买一杯拿铁咖啡喝。有一天，一位理财顾问告诉他们：每天少两杯拿铁，三十年省七十万元！他们惊呆了。

这就是所谓的“拿铁因子”！这个说法来源于对大多数美国人“月光”状况的认识，他们丧失了让自己成为百万富翁的好机会。这里花去一美元，那里用掉一美元，这些钱攒下来的话到年底就是一大笔。每天一份报纸，上班路上买杯咖啡，哪天嘴馋了再买块蛋糕……看似每一项都用不了多少钱，可是你想过吗，这些钱如果累积起来可不是一笔小数目呢。

通常，钱的问题通常不在于收入太少，而在于开销太多。正如上面说的那对夫妻每天早上的拿铁，多数人都浪费很多钱在“小地方”上，而这些小地方累积起来就是让人吃惊的大数目。

“拿铁因子”是否就出现在你身上呢？例如，每天早晨上班前的一杯拿铁咖啡、看到商场促销就买的衬衣、跨行提款的几元手续费、熬夜网游的电费和流量、四元的饮料、加钱送到家的外卖、十一元的打车费、付了钱却未真正使用的健身卡……这些非必要的开销的东西加起来，就是可怕的“拿铁因子”，足以掏空你的腰包。你是这样，你的妻子/老公也是这样，慢慢地钱越来越少，家底越来越薄。

曾经有人以“人有两只脚，钱有四条腿”来形容花钱的速度。欲望是无限的，要想节制自己的消费冲动，客观上创造一些阻挠消费的条件，有时候也能够起到一些积极的作用。于是，戴维·巴哈提出“聪明夫妻七天财务挑战”，即随身带一本小本子，将七天里不论金额大小消费全记录下来，不能刻意改变花钱习惯。最后再摊开本子，检讨哪些开销是不必要的。他认为，只要连续记七天的账，把记账形成习惯就能改变一生的财务生活。善用记账这个“老掉牙”的方法不仅可以帮你把“拿铁因子”找出来，甚至还能进一步找出“双倍拿铁因子”，提前实现自己的家庭财富梦想。

家庭投资理财一本通

养成每天记账的好习惯，每天固定抽出十分钟时间，浏览一下自己家的账本，我们会慢慢发现记账的好处。

首先，通过记账能全面反映家庭在一定时期内的经济收入、支出以及结余情况，自己可以清楚每天、每月所花费的钱都跑到哪里去了，可以知道哪些项目可以节省。

其次，每个家庭时时都在自觉或不自觉地做一些家庭开支计划，如下月将增添置些什么东西，这就是家庭开支计划中的一部分，记账能对家庭中各项经济收支进行分类反映，起到鼓励人们积极计划家庭收支的作用。要使这个开支计划切实可行，就必须了解家庭每月的固定收入及日常生活支出情况。只要通过一段时间的记账就可以掌握其规律，使日常生活条理化，为家庭的开支提供一些科学依据，让所有家庭成员本着先收后支、量入为出的原则，合理地安排开支，节省费用。

通过这个小小的举动节省家庭开支，何乐而不为呢？重要的是，无论是每日记账或是做年度预算表，主要的目的都在于了解自己的现金流状况。我们可以从记账记录中得知道个人日常生活资金运作的状况，当发现现金流动有异常状况时，可以随时知道并及时作出应变，找出消费中的漏洞，把家庭的财务状况调整到健康有序的轨道上来。

当然，尽管很多人都清楚地知道记账的重要性，但在普通人的家庭生活中，记账的比例却远不如想象中的高，就算一时真的有“雄心壮志”，通常也是“三天捕鱼，两天晒网”，没几天就放弃了。记账贵在坚持，仅记两三个月的账是远远不够的。只有在持续的记账中，你会慢慢发现，当记账已经成为一种习惯时，原来一直困扰你的那种“麻烦”感，已经被一种称为“理所当然”的惯性所代替。进而你又会发现，记账其实只是个模式，改变的却是对金钱负责的态度。

需要着重指出的是，光有坚持的记账只能说成功了一半，而另外一半则在于监视和执行。很多记账人虽然每天在账本上留下“印记”，但这些“印记”依然停留在符号阶段，并没有对此进行监视，在日常消费中照旧我行我素，更不用说将发现问题并解决问题这一执行落实的过程。以严格的纪律约束自己，定期检查，并确实执行，才能避免功亏一篑。

不过，有部分人在记账过程中走进了一个误区，认为记账的唯一目的就是省钱。因此，在每每要消费时，想到在账本上即将记上这一笔，就尽量节省甚至该买的也不买，这样在心理上就有了负担。最后可能造成在消费欲望积聚到一定程度而形成大规模的爆发，就像减肥失败之后的大肆反弹，使得不仅之前的节约努力付诸流水，甚至花费更多；抑或，消费欲望虽然成功压抑，但是对生活质量造成负面的影响。

其实，无论是“拿铁因子”还是记账都只是一种提醒，但不是使我们一毛不拔的理由。真正的财富自由的定义是在有计划的“每月盈余”之下，仍有自由消费，不会因为追求财富自由，而失去生活的自由。因此，在记账过程中，抓大放小，是为正道。在记账中既要能省也要会花，当然这这也是一个坚持不懈的过程。记小账理大钱，通过每次花费的合理控制，是自己对挣的每一分钱负责，也是对自己家庭的负责。

第三章 家庭理财要从娃娃抓起

理财教育的意义远在钱外

在每个成长阶段中，每个人会学习到不同程度的理财知识及方法，投资理财工具也会不断推陈出新，近几年尽管经济不景气，民众仍有不少理财工具可选择，但若从小时候就培养出正确的理财观念，将来无论经济环境如何变迁，理财商品如何翻新，都会因为有最正确充足的理财基础，能适时调整理财目标与策略，不被市场牵着鼻子走，永远都能轻松累积资产，而这是父母给孩子最大的财富，所以教孩子理财是年轻父母的当务之急。

谢颖是成都市武侯区某中学学生，家境优裕，父母对她甚是疼爱，除隔三岔五为她买名牌衣服外，每月至少还要给她五六百元零花钱。她的零花钱是这样开销的：打电话或发短信跟朋友聊天，参加电台短信互动节目，月支出近200元话费；买书籍、CD等，月支出200多元；周末和同学打打网球什么的，至少花费100元；偶尔宴请同学一顿，百八十元……如此下来，不时还得到爷爷、外公、叔叔、舅舅那儿“透支”点。

教育孩子不只是给孩子钱就够了。时下，像谢颖这样高消费的孩子不在少数。各大中小学周边，商家们都目不转睛地瞄上学生，各类促销活动、诱人的折扣，让众多孩子心慌手痒。商场里，一身名牌、胸前挂手机的学生们，往往不是选购实用的文具而是选购新款MP4。校园内，孩子们拿着名牌手机发短信、煲电话粥，或者是纷纷邀约同学小聚，一个月的话费至少也得五六十。现在的大学生都是“月头的财主，月底的花子”，用完了就各显神通谁有钱蹭谁去。种种现象，反映出部分青少年个人理财意识、技能的缺失和低下。这些状况，不仅对青少年自身发展不利，对家庭和社会也带来严重的负面影响。

在孩子的成长道路上，离不开父母的精心栽培和关爱，相信所有父母对孩子的将来都抱有美好的憧憬。而与此同时，接踵而来的各项支出，特别是孩子的教育费用支出令大多数父母感到了压力。单纯依靠储蓄存款解决不了问题，因为教育费用每年都不少，而通货膨胀又使购买力萎缩。因此，如何为孩子未来成长做好合理规划成为父母非常关心的问题。很多家长省吃俭用，给孩子提供了极为优越的条件，以为只要给孩子钱就可以，却忽略了教孩子如何花钱，如何形成良好的理财习惯。

理财教育是家庭理财中的重要一部分，父母为孩子精心设计的理财方案只能为孩子提供有限的金钱，最重要的还是让孩子自己懂得理财，那就可以使有限的资产不断得到累积。对于孩子来说，这才是给他们最有价值的财产。西方教育专家认为，儿童应从3岁开始经济意

家庭投资理财一本通

识教育，从认识钱币、独立购物到懂得节约、自己制订用钱计划，最终能够参与成年人的理财活动，每个年龄段的孩子都有相应的教育计划。

在孩子成长的过程中，最重要的是从小培养孩子的金融意识，养成孩子良好的理财习惯，树立他们正确、朴素的金钱观，这将使孩子在今后的人生道路上受益匪浅，也是父母为孩子所做的最重要的人生规划。这就是父母在把对孩子的教育投入作为潜力股时应当注意到的，只有这样，才能更好地让“潜力股”快速升值，实现父母的投资心愿。

其实，授之以鱼不如授之以渔，给孩子再多鱼吃也不如给孩子一支钓竿教会孩子如何捕鱼，理财教育的关键在于帮助孩子形成良好的理财意识和习惯。毕竟再多的钱都有被花光的一天，可是懂得理财，就可以使有限的资产不断累积，而正确的理财观念必须从小养成，对于孩子来说，这才是给他们的最有价值的财产。同时也表明了理财教育的重要性。

现在，部分银行开办了儿童账户业务，帮助父母一起培养孩子的理财意识。通过精心设计的一系列储蓄、个人保障、亲子活动，既增进了父母和孩子之间的亲子关系，也全面照顾了孩子的成长需要。当孩子开始有零用钱的时候，就可以教他们具体设定理财目标，审视自己存了多少钱。父母可以陪着孩子一起计算，并记录下来，而当孩子会写数字，并且具有基本的加减概念后，可以给孩子一本账簿，让他们学习如何记账。

培养理财能力要从小抓起

靠白手打拼起家的李嘉诚很早就开始关注对孩子的培养，据说，当李泽钊和李泽楷还只有八九岁时，他就专设了小椅子，让两个儿子列席公司董事会。次子李泽楷的零用钱，都是自己在课余兼职，通过当杂工、侍应生挣来的。每逢星期日，他都到高尔夫球场去做球童打工，背着大皮袋跑来跑去，通过自己的劳动，领取一份收入。李泽楷将打工所得，除了用做自己日常的零花钱之外，有时还资助生活困难的同学。李嘉诚知道后十分高兴，他对妻子说：“孩子这样发展下去，将来准有出息。”

培养理财能力要从小抓起。孩子如同早晨七八点钟的太阳，是一个家庭未来的希望。一个孩子的理财能力直接关系到他成人以后在社会上的生存状况，是个很重要的问题。从小抓起，从娃娃抓起，令孩子形成良好的理财习惯，足以使孩子受益一生。家庭、学校和社会都要对此引起足够的重视，多方携手共同努力，让孩子从小形成正确地对待财富的态度，掌握一定的理财技巧和能力。

一是培养孩子良好的品质。

理财教育就是教育孩子掌握正确的理财方法和形成良好的理财习惯，这当中自始至终包含着品德教育的内容。比如通过了解金钱与工作的关系，让孩子懂得父母挣钱的艰辛，进而珍惜别人的劳动，产生孝敬父母、回报父母、回报社会的情感和行为动力；懂得金钱不是从天上掉下来的，要取得成功需要付出、需要奋斗的道理；诚实、守信是经济生活中取得成功不可或缺的品格，等等。

在生活当中，不管是买东西给孩子或是给孩子零用钱，都要教育他们好好爱惜物品或保管金钱的习惯。若物品是因为孩子的疏失而损坏，不小心弄丢了钱或是恣意浪费时，要让他们对这些失去或损坏的金钱物品负责。例如弄丢或浪费掉的钱，在下次发零用钱之前

都不会再给，物品损坏也不会帮他再买一次，在提供这些金钱或物品之前，要很明确地告诉他们好好爱惜，并强调在任何情况下都不会再供应，这样才会让孩子更珍惜他所拥有的金钱或物品。

二是锻炼独立做事能力。

现代心理学的研究表明，儿童在幼儿阶段就有了独立意识的萌芽，并逐渐产生自我意识与自我表现欲望。让孩子理财，无疑为孩子提供了自我实现的极好实践机会，使他们从支配自己的零花钱开始锻炼独立做事——既能独立赚钱，也能独立花钱。

既然要教孩子理财，就要相信他们可以自己处理金钱，父母只是在一旁提供必要的协助及咨询，给他一定的可支配金额，让他们用自己的方式去管理，重点是要让他们学习如何让每一分钱可以发挥效用，例如：孩子可以用自己拥有的钱去买想要的东西，而不需向父母伸手要；一旦金额不足又非买不可时，可鼓励他们想出取得差额的方法，但重点是这个方法必须要是正当的，例如：以做家务换取奖励等。这是在教他们如何正确赚钱，有钱才能够消费。

三是提高辨别和分析事务的能力。

当孩子面对铺天盖地的广告宣传和名目繁多的促销活动的时候，需要作出符合自身情况的判断和选择；当孩子打算用自己手中的钱购物的时候，需要再三考虑购买的必要性，对商品的价格、质量等进行考察。成功的理财教育，可以帮助孩子在得到物有所值的商品的同时，所获得的还有分析和辨别能力的提高。

四是学习管理经济事务。

在现代社会，无论个人怎样生活，无论从事什么职业，每个人都会不同程度地与钱发生联系，当家理财是家庭生活的组成部分，有助于生活得更加幸福美满。让孩子从小接触钱、了解钱并学会如何合理使用钱、管理钱，有利于培养孩子的经济意识和理财能力，以适应未来经济生活的需要。

理财教育要从小抓起，多方面提高孩子的理财技巧和能力。因为年龄小，可能小孩儿缺乏理财的意识，孩子的外在行为往往有很大的部分是受父母的影响，所以当要求孩子应该怎么做或不能做什么时，要先想想自己的行为是不是影响到孩子的价值判断，要孩子做到的事情，自己得先做到才有说服力，现在的孩子自主性都比从前强得多，在孩子面前得以身作则，自己先做好榜样，才可能导正孩子的价值观。

不要羞于和孩子谈钱

在今天的市场经济社会里，虽然人们的思想观念已经发生了巨大变化，“钱”在人们生活中还是一个令人尴尬的话题。我们重视钱，却又忌讳谈钱，认为谈钱太过俗气。“羞于谈钱”仍然是人们的普遍心理，针对少年儿童的金钱和理财知识的教育，更是一片空白。很多家长在孩子面前闭口不谈钱，担心跟孩子谈钱或者让孩子过早地接触钱，会使孩子“钻进钱眼里”，或者给孩子造成阴暗、负面的心理影响。这使得很多孩子从小不能对金钱形成正确的认识，“不会花钱”，更谈不上规划钱，规划自己的事业和人生。

其实，父母跟孩子谈钱不应是一件尴尬的事。理财的观念在现今的时代是很普遍的，几

家庭投资理财一本通

乎每个人都在做理财规划，并且已经成为一种习惯。习惯若是能够从小就开始培养，将来长大后，在成人的社会里碰到任何与金钱有关的事物，都可以从容以对，因此时下的理财教育，已开始向下扎根，不少书籍也教导父母如何和子女谈钱。

刘阿姨刚上小学的儿子很想参加一个小记者班，她就为儿子交了学费。某天，小记者班要到户外举行采访拍摄活动，儿子兴致勃勃向妈妈要活动费，可这位妈妈很郑重地告诉她的儿子：“要去参加活动，费用自理！”

小朋友傻眼了：“我的压岁钱早就用光了呀！”于是妈妈就开始诱导他：“你已经长大了，可以帮妈妈干家务活了，要不这样，从今天起，你负责饭后的洗碗。每次的报酬为1元钱，怎么样？”儿子很爽快地答应了，因为他太想去采访拍摄了。

接下来他就上岗了。考核制度挺严厉，打碎了碗也要罚款的。开始这种机械而繁重的活让他感到很不适应，可是他为了攒钱，还是坚持了下来。尽管期间他曾抱怨过工资太低，妈妈就向他分析说：“这是一件很简单的事情，不需要什么技能就可以做的，所以报酬低。如果你做的事需要动一些脑筋，不是所有人都能随便做到的话，那么报酬就会高起来的，这就需要你不断学习才能做到呢。”小朋友似懂非懂地点点头，终于攒够了钱参加活动去了。

这位妈妈教育孩子的方式是不是能给你一点启发呢？看来，可以利用孩子的兴趣，好好培养一下孩子的“赚钱”意识。只有学会了自己赚钱，才能真正做到“会花钱”。一个人如果不善于预算消费，就会入不敷出，就无法自立，也就根本谈不上成功。

事实上，孩子一般在三四岁时，已萌发了花钱的意识。此时，父母就要开始教育孩子理财方面的知识。教育孩子学会存钱，钱只有在存到一定数目时才可以花，以使孩子形成良好的处理钱财的观念。同时，还要培养孩子从小就形成靠自己的劳动来赚钱的意识。随着孩子一点点长大，他就会自然养成珍惜金钱的习惯。如果你还没教孩子如何理财，那么现在就赶快行动吧。

第一，学会让孩子掌控钱。在日常生活中，很多家长担心孩子乱花钱，所以剥夺了他们掌控钱财的机会，这样一来孩子反而容易养成要花钱就伸手、有钱就花光的习惯。其实在平日里，父母不妨多给子女一些接触钱的机会，如以月为单位，给孩子一定额度的零花钱，让他们自己来掌控这笔钱的花销，家长可以为他们出谋划策；对岁数稍大一点的孩子，可以给他们设计一个账本，由他们自己来登记支出和结余。让孩子掌控属于自己的钱，使他们从小培养量入为出的理财意识。好习惯一旦养成，则会终身受益。

第二，鼓励孩子通过家务来获得报酬。

虽然孩子做家务是对家庭的责任和义务，但也不妨尝试一下通过“按劳付费”做家务的方式鼓励凭自己的劳动赚钱。通过做家务来获得零用钱的方式，让孩子在从劳动获取收入的过程中，亲身体验到工作的艰辛和财富的来之不易，珍惜手里花的每一分钱。

第三，示范明智消费。家长带着孩子购物，要货比三家。在寻找物美价廉商品的过程中，同种商品的差价可以使孩子更直接地感触到消费过程中的浪费与节俭，引导孩子形成良好的消费意识，从而使他们自己支配零花钱时会更加理智。

第四，带着孩子理财投资。除了教会孩子合理地花钱、有效地挣钱，家长们也可以试着告诉孩子一些基础的金融知识，带着他们做一些简单的投资。现在有许多家长为孩子开立银

行账户、投资基金，甚至是购买股票，但却忽略了让孩子参与。家长们不妨带上自己的孩子亲自办理一些基础的银行业务，还可以给孩子介绍一些简单的投资知识。譬如带着他们在电脑前查看基金的净值，告诉他们净值涨跌对自己的财富会有什么影响。还可以引导他们关心财经新闻和产业及上市公司信息，在潜移默化中培养孩子对财经和投资的兴趣。

如果父母经常和孩子讨论有关金钱的话题，孩子在长大后便能够更加有效地管理金钱。越是事业有成的人，越会和孩子谈论有关金钱的话题。身为父母，你对孩子进行的理财教育必定会对他们今后的生活产生极大的帮助。不要因为有关金钱的话题比较敏感便索性不提，或许你认为孩子还小，不懂金钱的意义，但那只是父母单方面的错觉。不管父母有没有对孩子进行有关金钱的教育，孩子都会以他们自己的方式学会“金钱”的知识。父母每天花一点点时间，和孩子坦然聊聊有关金钱的话题，这些点点滴滴的累积，都将在日后成为孩子获得美好生活和稳健财务的基础。

告诉孩子 100 元钱怎么花

给你的孩子 100 元，他/她会用这些钱来做什么呢？买一堆零食？买一双球鞋？买学习文具？同样是 100 元钱，不同的孩子会有完全不同的花法，有的是花得物有所值，使钱得到了充分利用；有的是用来购买一些可有可无的东西，最终是浪费在不知出处的地方；当然，也有孩子可能根本不会花钱，只是把钱放在储蓄罐里，不多也不少。

在理财初期，孩子并没有这方面的相关经验，所以这就需要父母的耐心指导。

告诉孩子合理安排花销。合理的安排花销的前提是教会孩子“钱”的概念。在孩子眼中，钱肯定是个神奇的东西，但具体一块钱是多少，一百块钱是多少，一开始他们并不知道。

张晴没有料到，在一次普通的坐“摇摇车”的游戏中，1岁半的女儿灵灵竟然认识到了钱的作用。当她把 1 元硬币投到“摇摇车”的投币孔里的时候，“摇摇车”马上动了起来，灵灵非常惊讶，从此，灵灵看到硬币就想抢过来，不给就哇哇大哭。而她抢硬币的目的也非常简单——去坐“摇摇车”。

张晴有点不知所措，是告诉孩子钱是个又脏又危险的东西？还是通过某种方式，让孩子认识到钱的意义？思量之后，张晴选择了后者。

可能有许多父母会感到惊讶：关于钱的教育竟然要从 1 岁半的孩子做起！其实，从一岁起开始教育孩子认钱并不早。父母在去买东西、交电费时都可以带着孩子一起，让他有多少钱能买多少东西的概念。在此基础上随着孩子长大，在他五六岁的时候，就要给他一定的钱，帮助他根据自己的需要合理安排花销，比如说，他有一百块钱，让他把要买的东西一一列出，然后再分析哪些是必须买的，哪些是不必要的。要买的文具一定要买，其他的大件一次性不够支付可以把钱存起来，等攒够了再买；对于不是一定要买的可以不买，把钱存起来留做下次使用。

告诉孩子学会省钱。一方面父母可以通过带着孩子一起购物，跟孩子分享购物心得，使孩子了解，买什么东西是物有所值的。另一方面，父母要引导孩子形成节约的意识，为他的以后奠定基础。比如说在孩子忘关水龙头时，善意提醒“宝宝，是不是水龙头忘记关了呀”，

家庭投资理财一本通

帮助孩子形成节约用水的日常习惯等，帮助孩子为以后理财奠定基础。

告诉孩子学会记账。

石油大亨洛克菲勒家族也有着“一本账”的传统，从小，父亲就要求小洛克菲勒将他每一笔打工赚来的零花钱记账，月底结算。小洛克菲勒上班后，花一毛钱买了本红色小册子，在上面详细记下了自己每一笔收入和开支，这本账簿被安放在保险箱中，成为他最珍视之物。

洛克菲勒的孙子大卫·洛克菲勒是美国杰出的银行家，他提到七岁那年，父亲把他叫到房间说：“我打算每周给你三角的零用钱，不过我有一个小小要求，请你准备一个本子，在上面记下每笔钱的用途。”

每周六早餐后，孩子们拿着自己的小账本，走进父亲的办公室，核对账目和发放下周零用钱，如同当年老洛克菲勒对待子女一样，凡是账目清楚、开支正确或有节余者，零花钱下次递增五分；反之，则递减五分。

让孩子记账，引导正确的消费观。就算是在同一个环境下长大的孩子，理财消费观念也可能差距很大，有些孩子天生慷慨、不拘小节，长大后往往容易成为入不敷出的人，但有些孩子则对钱有相当大的不安全感，进而成了一毛不拔的“铁公鸡”，这些都是不健康的理财行为，父母必须从旁协助纠正。通过记账使孩子能够对自己的理财计划和花钱方式进行反思，改正缺点，发扬优点，打理好自己的小小财富。

小小零用钱中的理财大学问

在西方，针对儿童的理财教育从小就在家庭开始，这让孩子从小就适应了现代经济生活。中国的一些家庭，可以适当借鉴西方的这种理财教育，培养孩子的理财观念和能力。理财教育的主阵地在家庭。家庭对孩子进行理财教育应该从小开始，从培养孩子正确的理财观念和习惯开始，要从孩子的零花钱开始，从培养孩子的理财品质开始，同时还应该对孩子进行必要的理财训练。

摩根财团的创始人约翰·皮尔庞特·摩根当年靠卖鸡蛋和开杂货店起家，发家后对子女要求严格，规定孩子每月的零花钱都必须通过干家务活来获得，几个孩子于是都抢着干。最小的孩子托马斯因年龄小抢不到活干，于是每天买零食的钱都没有，非常节省，老摩根知道后对托马斯说：“你用不着在用钱方面节省，而应该想着怎么才能多干活多挣些钱。”这句话提醒了托马斯，于是，他想了很多干活的点子，广开财源，零花钱渐渐多了起来，最后他明白了，理财中开源比节约更重要。

教孩子理财的另一个关键点在于，要培养孩子驾驭钱的能力，使他们会花钱也会赚钱。给孩子零花钱是必要的，父母可以通过零花钱教给孩子很多东西。第一，通过零花钱，孩子可以形成对交易的初步认识；第二，孩子可以学会自己拿主意。因为零花钱是有限的，而想要的东西又很多，孩子能够从取舍中学会思考，变得有主见；第三，通过零花钱孩子能学会赚钱，从父母那里获得的零花钱毕竟有限，更重要的是学会自己赚钱，通过赚钱获得更多零用钱。

就像一个人只懂得汽车的用途和它的原理，并不意味着他就会开车一样，孩子的理财能力需要在生活实践中培养和训练。在这方面，父母的作用最重要。

首先，让孩子真正拥有钱，这是培养孩子理财能力的第一步。如果孩子本身手里没钱，还教他理财，无异于纸上谈兵。父母应该相信孩子，给予孩子处理零花钱的自由。对于压岁钱等大额数目父母可以暂时保管，或是指导孩子合理处置，不能因为不放心就加以“没收”。在许多人的成长记忆中，父母都会给些零用钱，逢年过节孩子也会从长辈手中拿到不少的红包，可是父母通常都会将孩子好不容易存下的零用钱或是长辈送的红包，用“爸妈替你存下来”的借口，全数收回去，这反而会造成孩子一拿到钱就赶快花掉的坏习惯，因为他们会认为存下来只会被大人“没收”，这样只会适得其反。

其次，要训练孩子有计划地使用钱。孩子开始有零用钱之后，就要让他学习如何花自己的钱，这样他们才会懂得珍惜金钱。只要父母帮孩子建立正确的理财观，引导他们采用合理的理财方式，加上秉持上述这些原则，不要以自己的立场去干涉孩子的理财细节，那么，孩子便可以从中学会一辈子受用的金钱价值观。

现在的不少孩子缺乏理财意识和理财能力，在理财教育欠缺的家庭，大多是父母给多少孩子花多少，花完了再找大人要，结果是孩子花钱越多越觉得不够花，花起钱来越没有节制。所以，零花钱使用的计划性很重要。这个计划最好是在给钱的时候制订，家长只提出原则，具体内容则由孩子全权负责，家长不直接干预，但要监督、检查。父母可以和孩子协商，如果是学费、教材费用或是全家一起的花费，就由父母出钱，但如果是自己想买的玩具、出游时的纪念品、朋友的生日礼物等，则要让他们自己付钱，因为若是别人付账，就容易出现浪费的情况。

教孩子使用零花钱是让孩子学会如何预算、节约和自己作出消费决定的重要手段。父母对孩子的监督检查起到了“安全阀”的作用，可以防止孩子乱花钱，还可以培养孩子把钱用在刀刃上的良好习惯。

再次，给孩子钱的数额应当把握在孩子有能力支配的范围之内。无论孩子的年龄多大，家庭经济条件如何，为孩子花钱都不要没有节制，给孩子多少零用钱一定要心中有数。零花钱的多少并没有一个定值，主要依据孩子的年龄及其一周的消费预算来确定。对于过年的压岁钱、过生日、过节时长辈给的钱等，太多地超出了孩子平时零用的数额，父母应建议孩子把钱存入银行，或者购买一件孩子需要的大件物品，千万不能任其无节制地使用。

爱孩子，让他去储蓄吧

德国的青少年研究中心曾就儿童零用钱的花费问题进行过一次调查，结果发现，有79%的德国儿童并不是把零用钱都一次性花光，而是每次都略有结余。他们将自己花不完的零用钱存起来，平均每人的储蓄额为750欧元。有71%的德国儿童有固定的零用钱，但孩子们大多都有自己具体的储蓄计划和目标：40%的孩子准备省钱买电脑和软件游戏；17%的孩子称省钱是为了买玩具；15%的孩子勒紧裤腰带准备买手机。德国的孩子能够有这样的储蓄好习惯主要归功于父母的理财教育。

鼓励孩子养成储蓄的习惯。父母可以借鉴外国退休金的发放制度：每当孩子储蓄一块

家庭投资理财一本通

钱，家长也同时存入一块，使他得到双倍的金钱；同时，给孩子设定一个年终储蓄的指定金额，达到的话便可以获得一定的奖金，储蓄金额越高，奖金的金额也越高。有时候奖励也许会比惩罚来得有效。

家长还可以在其中设定一些约束性的条款。比如说，如果孩子在某个时间内取回储蓄的话，父母也会把自己的部分取回。当孩子有了某种消费目标，如想学钢琴、买某款名牌鞋时，父母可以出一部分，另外一部分则由孩子从储蓄中支出。

家长切忌凡事立即满足孩子的要求，要有意识地进行“延迟满足”的训练，在吃蛋糕、买玩具、买手袋……这样一点一滴的生活小事中，可以通过分析、转移注意力、加大延迟满足的威力等各种方式，延迟满足孩子的需求。理财高手一般都拥有抑制冲动的心理功能，能够利用自己的理智，牺牲暂时的快乐，来换取更大的成功。父母引导孩子的储蓄，一方面有助于孩子形成良好的管理能力，以便他们将来分配好自己的财富；另一方面，可以使孩子在潜移默化中，拥有控制自己欲望的能力。

为孩子开立银行账户。教孩子储蓄，一般先从存钱罐开始，但当存钱罐已经有不少的存款时，不妨带孩子一起到银行去开设一个属于他的存款账户，而且最好让孩子保管自己的存款簿，如果他不放心，那就让孩子知道你將簿子放在哪里。有了这个账户后，不管存钱或是领钱，最好都让孩子全程参与，借此使其明白银行的功能，并教孩子看懂存款账簿。

家长可以为孩子提建议，但最好让孩子自己掌握支配权。大卫·欧文在其《我家老爸是银行》一书中指出，多数父母即使让孩子拥有存款，却完全不给他们支配权，往往孩子要买什么，父母认为不必要，便极力阻止，徒然留下不好的沟通经验，倒不如给意见，由孩子自行评估。他以儿子想换新脚踏车为例，他不赞同但也不阻止，只是分析原本的脚踏车仍新且可以使用，而想购新脚踏车除外形炫目之外，并没有特别好用的功能，但价格高出很多，可能花掉他所有的存款，分析后决定权还是在孩子，终于让儿子不再坚持。

借钱给孩子，培养孩子贷款观念。可以借适度“借钱”给孩子，让他有借钱、还钱、支付利息的观念。这时最好请第三者当仲裁人，让其约定如何还款、何时还清等，最好可以借据形式记录下来，使孩子了解到借、还钱的重要性，培养其责任感。

但需要强调的是：我们在做这项工作的时候要根据家庭条件而论。不要为了储蓄而储蓄，更不要为了攀比储蓄额的大小反而增重父母的生活负担。我们鼓励的是让孩子把自己的零花钱、压岁钱进行合理的分配支出，在保证日常生活顺利进行的前提下，进行小额储蓄。

孩子拥有自己的存款是一种快乐，当零存整取，用自己节省下来的钱买一些正用的“大件”时，也是一种骄傲和幸福。为了让孩子能拥有良好的消费意识，请给孩子一个自由存款的舞台吧！心有多大，舞台就有多大，只要孩子们乐在其中，思在其中，长在其中，孩子良好的行为习惯的养成就会水到渠成！

带着孩子去购物

在当今社会，商品极大丰富，如何才能让孩子抵制诱惑？怎样让孩子避免形成大手大脚、毫无节制的消费观念？

家长除了要给予孩子部分零用钱，鼓励孩子储蓄，也要帮助孩子养成合理消费的好习惯。只会攒钱不会花钱并不见得就是一件好事，毕竟钱是为我们服务的。钱只有花出去了，才能实现它真正的价值。

美国大富翁洛克菲勒可谓家资千万，他是世界有名的“石油大王”，给自己的孩子每月拿一两万美金也没问题，就连联合国那座有名的玻璃大厦，也是他捐资 870 万美金买来的地皮。如此巨富，他对子孙却一点宽裕也没有。说起来你也许不相信，他给孩子们零花钱每月仅 5 美元，而且还要求孩子记账，写清这五美元是怎么花的：因为我是投资人，5 美元是我给你的，我当然有充分理由要求你周末向我报账，说清楚钱是怎么花的，你花得合理，我可能再奖励你一美元，花得不合理，我就要给你减少一美元。

作为世界顶级的大富翁，给孩子们零花钱竟如此“抠门”，这说明了什么？是不是洛克菲勒对子女没有爱心，是个“冷面人”？当然不是，恰恰相反，洛克菲勒是个很聪明的人，他对孩子的爱绝对不会逊于天下任何一个父母，他是在用自己的一片苦心，教给孩子们如何消费。对比之下，能有几个人能像他这么目光长远呢？

如今，有相当一部分的家长很怕带自己的孩子逛商场，因为在商品经济飞速发达的今天，一旦走入商场的大门，那满目五彩缤纷的商品着实让人眼花缭乱。孩子会说，这个我喜欢，我要。那个我也喜欢，我还要；他也不管大人有钱没钱，价格合适不合适，反正我就是想要，你若不给买，我就跟你来个软磨硬泡，甚至躺地打滚，哭闹嚷嚷。所有他需要的东西，只要撒泼打滚就能得到，久而久之，便形成挥霍浪费的恶习。其实，孩子之所以会这样，主要是不了解自己家庭的困难，更不懂得挣钱的艰难、肩负的责任。对于此类的孩子，我们不妨学一学洛克菲勒的做法：教给他们怎样合理花钱，在实际生活中学会消费。

教会孩子花钱不要大手大脚。两次诺贝尔奖获得者居里夫人对女儿说：“我只给你们精神，而绝不给你们金法郎。”孩子是花朵，是希望，是未来。按理说，现在的家长们对孩子多一点照顾是可以理解的，消费水平提高一点，家庭经济也是可以承受的。但是，我们的家长却应谨防溺爱。有些家长过分溺爱孩子，有意无意地误导了孩子的高消费意识，在和孩子一起去购物时，一味地满足孩子的物欲，容易使孩子从小养成攀比自私、花钱大手大脚的不良习惯。

有的父母对孩子是“爱你没商量”，孩子伸手要钱，没有一次遭到过拒绝，但却换不来孩子的“感激”。还有一些孩子物欲膨胀，一旦父母有朝一日不能满足他们的消费需求时，他们的目光便转向了外面的世界，长期以来不劳而获的生活使他们去偷、去骗，甚至去抢。有位教育家说过，当父母不断地满足孩子过分的物质欲求时，那是在对孩子进行犯罪。在购物中要注意控制孩子的消费欲求，在苗头上就扼杀孩子花钱大手大脚的毛病。

教会孩子花钱要量入为出。家长在购物时要使孩子懂得“货比三家，多用批发。讨价还价，攒够再花”的原则，不要教孩子在还未挣到钱的时候，早早学会超前消费，要使孩子懂得量入为出。

所谓货比三家，就是告诉孩子不要见到就买。节假日带孩子上街，孩子想要买什么，我们从来都不见了就买，而是多走几家。同一品种，不同厂家质量不同；同一品牌，不同商店价格不同，有的价格相差悬殊，比一比、走一走就清楚了。

家庭投资理财一本通

所谓多用批发，就是告诉孩子某种东西用得要多要用批发价格买。铅笔、纸本和笔芯之类的学习用品，零买比批发价格高，不妨一次用批发价多买一些。而墨水、小刀、格尺之类的东西，很长时间用一个，再便宜也没有必要多买；有些食品存放时间过长要变质，也不能一次性用批发价购买很多。

所谓讨价还价，就是告诉孩子现在有些商家喜欢谎报价格。服装、玩具等大件，商家要谎报，笔墨纸张等小商品，商家也要谎报，既然商家并不是童叟无欺，那么你也就不能他要多少给多少，也要和店主讲一讲价，即使讲不下来价钱，也让店主不敢小瞧你，下次不至于明目张胆地骗你。

所谓攒够再花，是说孩子想买某种东西，可是他手中的钱不够，而这种东西又并非急需，就暂时不给他买，让他自己攒够了钱再买。这样一是让孩子少一些随心所欲，二是让孩子学会攒钱，学会积累。

让孩子陪你去购物，在采购中，教孩子看价钱，并且让他们知道，这个东西的价钱过于昂贵所以你不买，怎样买比较划算。告诉孩子，货比三家不吃亏，以及要有购物预算等概念。

另外，在付款的时候，可以把钱交给孩子请他支付，甚至对于较大的孩子，不妨在需要到便利商店买酱油、盐的时候，请孩子帮忙跑腿，偶尔把找回来的零钱给孩子作为奖励，并教孩子将钱存起来，帮他树立储蓄的观念。

用压岁钱打理孩子的理财观

当我们还是孩子的时候，还记得自己有多急切盼着过年吗？过年似乎是寒冷冬天里唯一的渴望。到了除夕岁末，不止有好吃的、好玩的，还有零花钱。揣着一笔或多或少的压岁钱，我们的心中都在盘算如何实现自己的小计划了。可是好景并不长，年一过，父母就会用各种理由收缴了我们的压岁钱，最后我们的小计划还是落了空。那时候我们想，如果我们是父母的话，一定要让孩子自己拥有压岁钱。

而如今，让孩子“一切归公”吧，可能弄得孩子在本应高高兴兴、轻轻松松的节日里，少了快乐，多了压抑和烦恼，显然有悖发放压岁钱的初衷。另外对压岁钱实行收缴，似乎理由也不充分，难以道出个一二三来。可是让孩子将成百上千元的钱揣在怀里，安全问题且不说，若孩子胡花乱用，惹出事情来怎么办？何况钱来得既多又容易，养成了孩子小钱看不来、大钱赚不到、有钱就乱花的坏习惯，那孩子的一生也许就毁在这些不良习惯上了。

其实，只要做到节前沟通、事前安排，就可以引导孩子合理花销，利用这个机会培养孩子的理财意识。

春节前，父母可以与孩子坐下来，就压岁钱的问题进行一些讨论和沟通。需要沟通的事项主要有以下几种：

1. 压岁钱的来源与实质。在讨论和沟通中，父母们应抓住一个重点，即压岁钱是父母对他人的一种情感和经济负债。说白了，孩子收到的压岁钱，并不完全属于孩子的“私产”，而是家庭的共同财产，其原因在于收到的绝大多数压岁钱，父母是需要偿还的。在与孩子沟通时，父母应就压岁钱的来源与性质，逐一地与孩子进行讨论，使孩子清楚地知道，哪些压岁钱可以收，哪些压岁钱不能收，哪些压岁钱可以花，哪些压岁钱不可以花。

2. 建立报告制度。收到压岁钱时，孩子应当告知父母。对于爷爷、奶奶、外公、外婆给的压岁钱，父母在随时掌握孩子“私产”的基础上，可以适时进行一些花钱方面的引导；对于亲朋好友给的压岁钱，孩子需在父母在场并同意的情况下收取，这样孩子收到了谁的压岁钱，数额具体是多少，父母就可以心知肚明，胸中有本账，以便日后“礼尚往来”。

3. 确定保管方式。确定压岁钱的保管方式，是父母与孩子必须讨论的话题。如果父母与孩子一道在外地过春节，那么，孩子收到的压岁钱可由父母代为保管。若孩子与父母在本地过春节，那么，孩子收到的压岁钱，可以先由孩子自己存入个人银行账户中并自行行使保管的权利。作为父母，同时应建议孩子，待到新学期开学前，再共同商量这些钱究竟该怎么花。

4. 明确列支零花钱。对于孩子收到的压岁钱，在一个什么样的额度内可以由孩子自由支配，父母们可在春节前夕与孩子沟通，约定额度。当然，这要以家庭所在城市的消费水平和消费习惯而定。我们简单列出划分的层次和金额，仅供参考。

(1) 5岁以下：全权代理。

一般来说，5岁以下儿童的压岁钱应当完全由父母掌控，现金就不要给孩子了。父母可根据孩子的消费习惯和消费要求，给孩子买些他们自己喜欢的实物。这是因为，这一年龄段的孩子，对于钱能换物的理财理念尚未形成，对生活的自理和自律能力也不强。也许压岁钱刚领到手就花了，或是丢了，或者是忘记放什么地方了。因此，在这一时期，父母应充当孩子的保姆，把孩子花钱的事管起来。

(2) 5～7岁：50元以内。

5～7岁的孩子，开始有了数字概念，钱能换物的理财观念也有所萌生。但是，在这一时期，孩子的自理能力和自制能力都不强。父母可以与孩子定个口头协议：春节期间，零花钱限定在50元以内。而且这部分列入零花钱的压岁钱，不应一次性全给孩子，而应当由孩子讲明事由，父母再分期分批发放。应注意的是，父母要记个账，在孩子每次申请零花钱时，明确地告诉孩子，春节期间已经花了多少钱，按照计划还有多少可支配的零花钱，以引导孩子调节消费、计划花钱。

(3) 7～9岁：100元左右。

若父母教育引导有方，7～9岁的孩子就已经初步形成钱能换物的理财观念了。他们开始知道有选择地挑选商品，消费的目的性也比较明确了。比如，看到别的孩子有什么好玩的玩具，他心里就会总惦记着这个玩具，总想爸爸妈妈能给钱把它买回来。因此，对这一阶段的孩子，父母可从压岁钱中列支100元左右，作为他们春节期间的零花钱。当然，这笔钱仍应采取分期分批进行申报的办法，以引导孩子适度消费、合理规划。

(4) 10～13岁：200元以内。

这个年龄阶段的孩子，一般已有零花钱计划了。经过一段时间的理财教育独立操作，这些孩子大多能够独立、自主地处理个人财务问题了。因此，对这一时期的孩子，过年得到的压岁钱主要是作为零花钱的追加和补充。根据他们的消费特点，从压岁钱中列支的零花钱以追加在200元以内为宜。当然，对这些钱，父母就不必管了，由孩子自主地予以处置即可。

(5) 初中期：400元以内。

初中期的孩子，朋友多了一些，消费多了一些，零花钱的开销也大了一些。但是，这一时期的孩子拥有太多的钱并不好。作为父母，应根据孩子所在城市的消费水平和同龄孩子的

家庭投资理财一本通

消费习惯，适度对孩子的零花钱进行一些追加。就一般情况而言，这种从压岁钱中列支的零花钱追加，一般不要超过400元。当然，同孩子平时的零花钱一样，这笔钱该怎么花，父母也不必干预。

（6）高中期：600元以内。

高中期的孩子，交友的范围更广了，消费的水平也升级了。作为父母，一方面对孩子的消费水平要适度地予以制约，不能让孩子染上高消费、攀时髦的毛病；另一方面，父母应对孩子加强思想引导，让孩子知道，钱是辛辛苦苦赚来的，不是轻轻松松捡来的。“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦！”当然，对于这一时期的孩子，父母也不能做一毛不拔的“铁公鸡”。一般来讲，这种从压岁钱中列支的零花钱追加，一般不要超过600元。

（7）大学期：1000元左右。

大学期的孩子，大多离开父母，已经开始了独立生活。在经济上，不少父母都采取“打包”的形式，将孩子一个学期的学杂费、生活费和零花钱一次性给了孩子，由孩子自主独立地予以支配。当然，也有的父母，除一次性给孩子学费外，生活费和零花钱则按月转账到孩子的银行账户上。可以这么说，除经济来源外，孩子在经济上是独立的。基于这种情况，这种从压岁钱中列支的零花钱追加，也应适度，既不能太少，也不能太多。太少了，不足以满足孩子必要的需求；而太多了，则不利于孩子将来立业、成家。一般来讲，这种从压岁钱中列支的零花钱追加，在1000元左右为宜。

国外家庭怎样教孩子理财

或许受中国一句老话“君子言义，小人言利”的影响，中国的家长总觉得孩子们的主要任务是学习，离金钱越远越好，很多家长担心孩子乱花钱，会“剥夺”孩子们掌控钱的机会。至于理财能力，家长们认为长大了可以无师自通。可是事实远非如此，现在的成年人大多有这样一种体会，经常感觉自己在消费、金融管理等知识面前一片茫然，何况孩子们呢？

在一些发达国家和地区，人们十分重视儿童的理财教育，这种教育甚至渗透到了儿童与钱财发生关系的一切环节之中。我们不妨来了解一下这些国家和地区在儿童理财教育中的独特“菜肴”。尽管社会背景存在着差异性，但这些理财教育的独到之处是值得我们借鉴的。

美国：学会理财要趁早。

作为移民国家的美国，历史很短，所以美国人传统、保守的思想较少，在生活习惯上也不墨守成规。同样在子女理财教育方面，习惯花未来的钱，美国人也与其他国家颇有不同。美国的教育体系与美国浓厚的商业社会氛围是紧密联系的，学生在中小学阶段就掌握了基本的经济和商业常识。美国人认为，在市场经济和商品社会中，理财方面的教育开始得越早越好。一个人的理财能力直接关系到他一生的事业成功和家庭幸福。

新泽西银行的创始人法尔瓦诺在他的儿子8岁时，就教他如何管理其大学教育基金。当儿子15岁时，法尔瓦诺去世。正因为法尔瓦诺教给儿子很多关于理财的规律与法则，所以他去世后，小法尔瓦诺就开始逐渐独立处理家族的财务事宜。

美国父母希望孩子早早就学会自立、勤奋与金钱的关系，把理财教育称为“从三岁开始

第十篇 家庭理财万事通

实现的幸福人生计划”，让孩子学会赚钱、花钱、有钱、与人分享钱财。一般的美国人没有“铜钱臭”的思想，他们鼓励孩子从小就工作挣钱，并教导小孩通过正当的手段赚取收入。美国每年大约有 300 万中小学生在外打工，他们有一句口头禅：“要花钱打工去！”美国人常常将自己不需要的东西拿出来拍卖，而小孩也会将自己用不着的玩具摆在家门口出售，以获得一点收入。

这样能使孩子认识到：即使出生在富有的家庭里，也应该有工作的欲望和社会责任感。通过各种切合实际的金钱教育，美国人的孩子基本具备了很强的独立性、经济意识以及经济事务上的管理和操作能力。如果必要的话，一个十五六岁的美国少年靠自己双手养活自己大都不成问题。

英国：“能省的钱不省很愚蠢。”

提起英国人，向来给人们的印象是过于保守，这种作风体现在理财教育方面则表现为：英国人更提倡理性消费，鼓励精打细算，所以英国人善于在各种规定里寻找最合适的生活方式。

作为发达国家，英国人的这种精打细算不完全是为生活所迫。英国税率和物价都很高，但人们的生活水平并不低，英国人的平均工资折合人民币计算，每人每月能挣 3 万多元。但他们认为能省的钱不省很愚蠢。尤其善于理财的英国女性，年轻的时候，她们积蓄钱财，省吃俭用，热中于在各地购买房产，退休后，把多余的房产出租或出售，获得大量收入。

自然，英国人把他们这种理财观念传授给了下一代。理财教育在英国中小学的不同阶段有不同的要求。在英国，儿童储蓄账户越来越流行，大多数银行都为 16 岁以下的孩子开设了特别账户。有三分之一的英国儿童将他们的零用钱和打工收入存入银行和储蓄借贷的金融机构。

以色列：赚钱从娃娃抓起。

犹太人从来不觉得赚钱是一个需要到达一定年龄才能开展的活动，他们始终觉得“赚钱从娃娃抓起”才是最好的教育方式。在犹太家庭里，孩子们没有免费的食物和照顾，任何东西都是有价格的，每个孩子都必须学会赚钱，才能获得自己需要的一切。这样的教育在学校里同样也被灌输。犹太人财商教育最重要的一点，是培养孩子延后享受的理念。就是指延期满足自己的欲望，以追求自己未来更大的回报。他们会对孩子说：“如果你喜欢玩，就需要去赚取你的自由时间，这需要良好的教育和学业成绩。然后你可以找到很好的工作，赚到很多钱，你就可以玩更长的时间，玩更昂贵的玩具。如果你搞错了顺序，整个系统就不会正常工作，你就只能玩很短的时间，最后的结果是你拥有一些最终会坏掉的便宜玩具，没有玩具，没有快乐。”

日本：自力更生，勤俭持家。

日本人讲究家庭教育，他们主张孩子要自力更生，不能随便向别人借钱，主张让孩子自己管理自己的零用钱。日本人教育孩子有一句名言：“除了阳光和空气是大自然赐予的，其他一切都要通过劳动获得。”许多日本学生在课余时间都要在校外打工挣钱。

特别是近年来，由于日本经济持续不景气，勤俭持家的观念愈加被日本人推崇，家庭内部则分外重视对孩子们的理财教育。在日本，很多家庭每个月给孩子一定数量的零用钱，家长会教育孩子节省使用零花钱以及储蓄压岁钱。而在给孩子买玩具时，无论高收入的家庭还是低收入的家庭，都会告诉孩子玩具只能买一个，如果想要另一个的话就要等到下个月。在孩子渐渐长大后，一些家长会要求孩子准备一个记录每个月零用钱收支情况的账本。

第四章 夫妻努力，共奔“钱”程

告别“小资”，“整妆”待嫁

把婚姻比做一生当中最重要的一项投资一点都不为过，因为一旦婚姻失败，它所带来的损失一点也不亚于投资股票或者投资房产的损失，用经济学的眼光来看婚姻或者说发掘婚姻关系中的经济学会很伤一些人的情感，但当人们越来越感到经济原来像情感一样是维系家庭的重要支柱的时候，婚姻过程是一个公司经营过程这一本质也就不言自明了。

于是，金钱、时间、精力、自由都是投资，机会成本无限增长，而家庭纠纷就变成了无穷债务。在每一对两情相悦的爱人背后，都有看不见的市场竞争与优势互补；每一份稳定的婚姻背后，都涉及双方资本的产权重组和兼并收购。有朝一日，作为爱情的利润呈现负值，资不抵债，家庭就离破产不远了——离婚。

要做好自己一生的理财规划的话，就应该经营好自己的婚姻。股市有云，选股票如同选妻子。事实上，挑选好另一半的重要性远远大于选一只股票。选不好股票顶多是套牢一阵子；而选不好另一半，则有可能要套牢一辈子，一旦匆忙割肉的话，很有可能斩手断臂，元气大伤。因此，做好婚姻这项“投资”不仅需要眼光，也需要一些技巧。

为了使婚姻生活有一个好的开始，我们在单身时就应该有些积蓄。单身时间一般是1~5年，时间段一般是毕业后工作的1~5年中。这段时间一般收入相对较低，而且朋友、同学多，经常聚会，还有谈恋爱的情况，花销较大。所以，这段时期的理财不以投资获利为重点，而以积累（资金或经验）为主。每月要先存款，再消费，千万不要等到消费完之后再存款。只有这样才能保证你的存款计划如期进行。

这段时期的理财步骤为：节财计划 → 资产增值计划（这里是广义的资产增值，有多种投资方式，视你的个人情况而定）→ 应急基金 → 购置住房。战略方针是“积累为主，获利为辅”。根据这个方针我们具体的建议是分三步：存、省、投。

1. 存。即要求你从每个月的收入中提取一部分存入银行账户，这是你“聚沙成塔，集腋成裘”的第一步，一般建议提取10%~20%的收入。当然这个比例也不是完全固定不变的，这要视实际收入和生活消费成本而定。

但是存款要注意顺序，一定是先存再消费，千万不要在每个月底等消费完了以后剩余的钱再拿来存，这样很容易让你的存款大计泡汤，因为如果每月先存了钱，之后的钱用于消费，你就会自觉地节省不必要的开销，而且并不会因为这部分存款而感觉到手头拮据，而如果先消费再存款，则很容易就把原本计划存的钱也消费掉了。所以，建议大家一定要养成先

存款后消费的好习惯。

2. 省。顾名思义就是要节省、节约，在每月固定存款和基本生活消费之外尽量减少不必要的开销，把节省下来的钱用于存款或者用于投资（或保险）。看到这里，很多七八十年代出生的朋友可能会觉得这一条难以执行，并把“省”跟“抠”、“小气”等贬义行为画等号，实际上这种认识也是有偏差的。

3. 投。在除去每月固定存款和固定消费之后的那部分资金可以用于投资，如再存款、买保险、买股票（或其他金融产品）、教育进修等。所以，这里我们说的投资不仅仅是普通的资金投入，而是三种投入方式的总称：一般性投资、教育投入、保险投入。

因为短期内不存在结婚或者其他大的资金花费，所以可以多提高投资理财的能力，积累这方面的经验。可将每月可用资本（除去固定存款和基本生活消费）的60%投资于风险大、长期报酬较高的股票、股票型基金或外汇、期货等金融品种；30%选择定期储蓄、债券或债券型基金等较安全的投资工具；10%以活期储蓄的形式保证其流动性，以备不时之需。

上面是一般情况下我们对你提出的建议，当然你也可以根据个人实际经济状况以及个人性格等方面的因素，把这部分资金用于教育投入和保险投入，或者进行相应的组合。通过自己的努力使自己成为一名“钻石王老五”或是“单身贵族”，为自己积攒结婚的资本，给自己即将到来的婚姻打下良好的基础。

分工合作，唯“财”是举

在一个家庭之中，大大小小的事情常常搅得你头痛脑晕，感觉不值从何处着手，然后不由地感叹：“真是事儿太多了！”这时不妨思考一下，你们是不是在家庭任务规划上出了问题，你的那个他/她是否可以帮你一下呢？

王余的家庭组建已整整10个年头了。10年来，他和妻子在当家理财上实行的是既有分工又有合作的理财方式，没想到这小日子还过得美满幸福，家庭经济积累也逐年增加。

他俩属于工薪族家庭，王余在县城国家机关，妻子在一家企业单位。初结婚那阵，他们就订了“君子协定”：王余领的工资由他存着，只在购买大件、买房子及孩子读书时使用；而妻子由于企业效益不大好，工资较低，所以她挣的工资作为家里的零用钱，由妻子掌握日常开销。例如，柴米油盐酱醋茶等。当然小宗开支可由妻子一人说了算，而大宗花销则由“家务会”来集体讨论决定。

10年来的实践证明，女人在花钱上比男人更细心，会计划，一般买东西总要货比三家，反复砍价，最后才掏钱购买。而每当妻子在主动购买东西时也会征求王余的意见。10年来，王余家用“分工合作”这个特殊的理财方式操持家业，效果十分不错，家庭事务安排得井井有条。

由于男女所擅长的重点不同，中国的很多家庭仍然像王余家这样实行“男主外，女主内”的分工合作的理财方式。夫妻分工合作理财存在不少好处：

一是打破了传统的“男人是烧钱耙耙，女人是攒钱匣匣”的陈旧理财观念，由夫妻双方共同挣钱，共同理财，使夫妻双方都有了经营家庭经济的责任心。

家庭投资理财一本通

二是增加了夫妻双方的经济压力。分工理财是两本账，谁也不想让自己的账面出现亏损，平时该节俭的就节俭。

三是夫妻双方都有经济主动权，体现了家庭成员之间的男女平等。用不着相互瞒着对方攒什么“私房钱”或设立什么“小金库”，在一定程度上又促进了夫妻间的相互理解和信任。

在部分家庭中，一些女主人为了控制家庭的财权，会要求丈夫把所有的钱都交给自己来管。这样做表面看起来可能没什么问题，但其实隐藏着一些家庭矛盾的潜在风险。聪明的女主人不妨交出部分投资权给丈夫，比如女主人在规划好家庭资产的配置比例后，可以将一部分有承受一定投资风险的品种选择权交给丈夫。一来男性天生喜爱冒险和刺激，这种“投资权”可以一定程度满足丈夫的天性偏好；另一方面，丈夫也会感觉到自己对家庭资产有一定控制，不会在心理层面产生逆反和潜在矛盾。通过夫妻分工协作，把家里的财管好，处理好。

一颗红心为财富，育儿理财两不误

舒慧大学学的是英语专业，原本有一份不错的工作，孩子出生后，因为老人无法带，请保姆又不放心，听说全托又会让孩子孤立无助很可怜，于是她决定辞职。偶然间听说哪家孩子得了自闭症更是令她坚定了当全职妈妈的决心。

比起在公司上班，带孩子要更加辛苦，可是看见自己的孩子一天天长大，舒慧却是很欣慰。现在照顾女儿两年了，小家伙按时吃饭，丈夫一回家就有温馨的环境，一家子其乐融融。

当然，这种选择也有一定风险。为了跟上时代的脚步，舒慧一边在家带孩子，一边也不忘充电、学习。舒慧的英语说得依然很流利。邻居听说后，也把小孩儿送到她家让她教一会儿英语，当然，邻居也会付她部分学费。

这样，舒慧既照顾了自己的孩子也没忘巩固英语，而且还为家庭增加了收入，这是一举三得。

可能并不是每一位妈妈都像舒慧这般幸运，但是只要你合理安排，理财、育儿是可以做到两不误的。随着爱情结晶的呱呱坠地，你的生活又进入了一个崭新的阶段。养儿育女是人生的一个重要任务，当今社会，把一个小孩抚养成人，可真是一件不容易的事情。除了费心费力外，各种开支，比如参加补习班、兴趣班，教育经费高得惊人。子女教育支出大约占一生总得的20%以上，但究竟花多少钱，很难预料。准备子女教育金要尽早预算、从宽规划。由于通货膨胀和费用增加，孩子年龄较小的时候费用较低，随着他/她年龄的增长，所需要的费用会越来越多。因此，要想使孩子受到良好的教育，必须从孩子出生前就做好规划。

在考虑到儿女的教育投资后，父母可以合理安排资金，进行其他方面的理财安排。在这一阶段里，家庭成员不再增加，家庭成员的年龄都在增长，家庭的最大开支是保健医疗费、学前教育费、智力开发费。同时，随着子女的自理能力增强，父母精力充沛，又积累了一定的工作经验和投资经验，投资能力大大增强。

这一阶段，你应进行积极的投资，将资金合理分配于基金、保险和国债等各个投资渠道。保险应考虑定期寿险、重大疾病险及终身寿险。随着收入的增加，每年应保持年收入

10%的比例投入保险才算合适。

在投资方面可考虑进行风险投资等。购买保险应偏重于教育基金、父母自身保障等。这一阶段里子女的教育费用和生活费用猛增，财务上的负担通常比较繁重，那些理财已取得一定成功、积累了一定财富的家庭，完全有能力应付，故可继续发展投资事业，创造更多财富。而那些投资不顺利、仍未富裕起来的家庭，则应把子女教育费用和生活费用作为投资的重点。在保险需求上，人到中年，身体的机能明显下降，对养老、健康、重大疾病的要求较大。

不少父母有了孩子后会考虑买车。购车要根据经济承受能力，不可冲动，应估算自己每月节余多少钱，是否有能力养车。车子并非越贵越好。购新车困难时，可考虑二手车。一般情况下，只要新车一“落地”，价值上就会打七折。成长期的家庭每月可能还要还房贷。如今宏观经济正处于高增长的年代，有钱并不一定急着还贷，完全可以利用房屋的杠杆效应，获得比房贷利率更高的回报。

如果你不想整日拼命工作仅仅是为了生活需要进行储蓄，那么你应该先用你的收入去投资，再以投资的收入去改善生活，收获幸福人生。

离婚是最大的破财——金钱和离婚

最和谐的夫妻是在爱情里生出了亲人般的依恋，亲情里缠绵着爱情最初的誓言。而家庭是夫妻的一项共同“产业”，有人经营得有模有样，“产业”发展进入了良性循环，蒸蒸日上；有人管理不善，“产业”发展进入了“冰河世纪”，濒临“解体”；而有人放弃了努力，“产业”已经“资不抵债”，只能宣告“破产”。离婚是人生最大的破产，破产不仅意味着双方爱情生活的终结，同时也可能带来财产和金钱的流失。

所以，为了不因离婚而人财两失，我们要好好地算一算离婚这笔经济账。

一、最省成本的方式——协议离婚

按照国家《婚姻登记条例》关于“当事人办理婚姻登记或者补领结婚证、离婚证应当交纳工本费”的规定，在协议离婚时，需要交纳一些工本费和登记费。工本费的收费标准由国务院价格主管部门会同国务院财政部门规定并公布。

就目前来说，各地规定的离婚证工本费差别不大，大约10元。当然，有些地区登记部门还会收取一些服务性费用，比如照相费等，这些费用并不是必须交纳的，有权拒绝。

二、多种成本累加——诉讼离婚

诉讼费用。一旦离婚案件进入了法院诉讼程序，当事人就需要支付相应的案件诉讼费用，这也是一笔不小的支出。

律师费用。律师代理费现在大多实行的是协商收费，虽各省都有律师收费标准，但是在实际执行中还是以协商为主。这是因为，无论哪个标准对不同的律师都会存在过高或过低的情况。律师收费不仅和案件的财产数额有关系，更和案件的难易程度有关系。

财产评估费。双方需要分割的财产究竟价值几何，这也是离婚双方有最多争议的一个问题。对于需要分割共同财产的无法达成一致的夫妻，并且双方又无法通过竞价来对财产进行评估的，法院会要求原告申请评估。评估机构需要在法院给定的机构中进行选择。

家庭投资理财一本通

财产保全费。在离婚案中，为防止一方转移财产，导致判决生效后不便执行，律师一般会建议当事人向法院申请财产保全。向法院申请财产保全也需要交纳相应的费用。

法院执行申请费。在人民法院作出的离婚判决或调解书生效后，并不代表你的离婚花费支出已经到了头。如果一方当事人对法院的判决或调解结果故意不予执行，这时就需要申请法院强制执行。法院就要收取执行申请费。

三、无形财产流失——离婚析产

曾经的天长地久、海誓山盟在现实面前却往往经不起考验。梁嵘嵘和徐凝在经历了七年之痒后，从恩爱夫妻走上了离婚之路。值得庆幸的是，双方都还比较理性。2009年，在平和的气氛中，这对夫妻达成了离婚协议，离婚协议中对女儿的抚养进行了约定，也对双方的共同财产进行了分割。然后，夫妻二人和平分手，各奔东西。

令梁嵘嵘做梦也没有想到的是，就在这场失败的婚姻结束半年之后，他却收到了一张来自法院的传票。原来他的前妻徐凝一纸诉状，将他告上了法庭，要求分割其在某建筑公司享有的25%的股份。经过长时间的复核再诉讼，法院依法判决原来由被告梁嵘嵘享有25%的股权中，由原告徐凝和被告梁嵘嵘各半分割。

近年来离婚率呈现上升趋势，离婚时双方签署离婚协议的情况也非常普遍，这种做法本身值得提倡，因为它避免了分手时的吵吵闹闹甚至就此反目成仇，本是一件好事。但大家在好离好散的同时，也应当谨慎，注意厘清两人的财产关系。在根据双方实际情况共同协商时要尽量考虑全面，避免出现遗漏，尽可能避免在完成财产分割后再要追加分割财产的情况，从而耗费更多的时间、精力和财力。

为了避免这样的情况发生，在离婚协议书中，应当内容全面、用词精确、表述得当，尽量把该考虑的情形都考虑进去，该明确的关系都加以明确，尤其避免出现容易引起歧义的字句，以免日后引起不必要的纠纷。如果双方都不具备相关法律知识或完整的表述能力，最好请专业律师来帮助拟订离婚协议书。

此外，离婚所造成的时间成本、精神压力成本、情感成本等都是无法估量的。所以有人说，离婚是最大的破财，可见用心经营好婚姻或许是最“省钱”的方式。

复杂的财物问题——再婚家庭理财

离婚不再是一件“不能说的秘密”了，根据民政部近十年发布的民政事业发展统计报告，我国离婚人数已经连续七年递增。近年来，中国的离婚率呈现日益上升之势，同时也有不少的离婚人士在经过心理调整之后又陆续组建了新的家庭。

龙女士和张先生是再婚家庭，并且都负责自己子女的抚养。龙女士是银行职员，有一个5岁的儿子；张先生是外企部门主管，月薪约8000元左右，并有一个6岁女儿。龙女士儿子的生活开销由她与前夫各负担一半，扣除这部分母子两人每月大概有3000元的开销；而张先生女儿的生活开销全部由他负责，两人每月消费在4000元左右。现在一大家子人都住在张先生的按揭住房里，房子市值85万元左右，还有30万元贷款未还清，他们双方约定共同

来还贷，但不打算一次性付清，还是通过月供方式偿还，而生活及子女教育各自管理。

有关专家分析，再婚和第一次婚姻有很大不同，再婚者面临着心理、人际关系、家庭经济等方面的问题和压力。许多再婚者有婚姻失败的阴影，战战兢兢踏入新家庭，对另一方存有戒心，自然不自然地会在感情和经济上有所保留，唯恐全部投入后，换来的是又一次伤害。同时，由于涉及第一次婚姻所生的子女，如果再加上新婚后生育的子女，会使再婚者的家庭关系更为复杂，各种消费和理财也比普通家庭多，所以再婚家庭理财应注意以下基本原则。

1. 加强沟通交流。两个经历失败婚姻的人重新结合在一起，一定要加倍珍惜，特别是在个人财务上，双方要以诚相待，不要相互保留和隐瞒，并注重加强家庭理财的交流和沟通。一般来说，夫妻双方在家家庭理财上可能会有一方注重稳健，一方注重收益，两人存在很好的互补性，可以相互学习和交流。单从理财技能上说，再婚生活也是一个再学习的过程。

2. 婚前可做财产公证。多数再婚者再婚前会有个人的积蓄，有的还会有工厂、店铺等固定资产，为了保持经济上的合理平等以及防止婚姻破裂而引发经济纠纷，双方或一方婚前财产较大的再婚家庭，宜进行婚前财产公证，从而避免纠纷，更好地维护家庭和睦。

3. AA制为不错选择。在加强交流沟通的基础上，以及相对透明的状态下，夫妻两人可以实行AA制理财，因为再婚夫妇的双方不但要负担各自父母的养老等正常开支，还要对不跟随自己的子女尽到责任和义务，如果“财务集中”的话，容易因“此多彼少”等问题引发矛盾，所以，各自财务独立的AA制对他们来说最合适不过。

4. 共同分担经济压力。许多再婚的女性，往往因为找了一个经济条件好的丈夫，便认为找到了靠山，从而放弃了个人的工作和事业。俗话说“手心向上，矮人三分”，即使丈夫再有钱，家庭条件再好，再婚女性也要自立，一是能保持自己的家庭地位，再者也能分担丈夫的经济压力，从而共同创造小家庭的美好生活。

5. 增强家庭抵御风险的能力。大多数再婚家庭，夫妻双方年龄相对较大，而且孩子还处于学习阶段，家庭风险性相对较大。再婚家庭可以通过购买商业保险的方式增强自己的抗风险能力。例如可以买养老性质的商业保险，同时还可购买重大疾病险、住院医疗附加险以及适量的寿险，以防止因自己出现意外而影响家庭的生活质量。另外，为保证孩子有充足的教育基金，再婚夫妻双方可以为孩子购买教育型保险，但一定要注意一碗水端平，无论是否跟随自己，双方的孩子都要考虑。

第五章 工薪家庭的理财策略

工薪家庭投资理财八种方式

世界上什么类型的家庭类型最多？答案当然就是工薪家庭。虽然在今天个人创业甚为流行，但是那还是少数，大多数家庭成员还是在过着“早出晚归”、“朝九晚五”的上班族的日子。富豪家庭屈指可数，饭不饱食的家庭也寥寥可数，大部分家庭都被归为工薪家庭。

如今，家庭投资理财越来越受到人们的重视，但从现实讲，工薪家庭内部资源有限，家中并没有太多的资产拿来投资，因此并不是所有的投资方式都适合于工薪家庭。

一、储蓄——基础

储蓄是银行通过信用形式，动员和吸收居民的节余货币资金的一种业务。银行吸收储蓄存款以后，再把这些钱以各种方式投入到社会生产过程，并取得利润。作为使用储蓄资金的代价，银行必须付给储户利息。因而，对储户来说，参与储蓄不仅支援了国家建设，也使自己节余的货币资金得以增值或保值，成为一种家庭投资行为。银行储蓄被认为是最保险、最稳健的投资工具。这是深受普通居民家庭欢迎的投资行为，也是人们最常使用的一种投资方式。储蓄与其他投资方式比较，具有安全可靠、手续方便、形式灵活，还具有继承性的特点。储蓄投资的最大弱点是，收益较之其他投资偏低，但对于侧重于安稳的工薪家庭来说，保值目的可以基本实现。

二、股票——谨慎

将活期存款存入个人股票账户，你可利用这笔钱申购新股。若运气好，中了签，待股票上市后抛出，就可稳赚一笔。即使没有中签，仍有活期利息。如果你的经济状况较好，能承受一定的风险，也可以在股票二级市场上买进股票。股市风险的不可预测性毕竟存在，高收益对应着高风险，投资股票对心理素质和逻辑思维判断能力的要求较高，工薪家庭要谨慎。

三、债券——重点

债券投资，其风险比股票小、信誉高、利息较高、收益稳定。尤其是国债，有国家信用做担保，市场风险较小，但数量少。国债的流动性亦很强，同样可以提前支取和质押贷款。企业债券和可转换债券的安全性值得认真推敲，同时，投资债券需要的资金较多，由于投资期限较长，因而抗通货膨胀的能力差。因此，国债对于那些收入不是太高，随时有可能动用存款以应付不时之需的谨慎工薪家庭来说，算是最理想的投资渠道。如果家里有一笔长期不需动用的闲钱，希望能获得更多一点的利润，但又不敢冒太大风险，可以大胆买进一些企业债券。

四、外汇——辅助

外汇投资可以作为一种储蓄的辅助投资，选择国际上较为坚挺的币种兑换后存入银行，也许可以获得较多的机会。外汇投资对硬件的要求很高，且要求投资者能够洞悉国际金融形势，其所耗的时间和精力都超过了工薪阶层可以承受的范围，因而这种投资活动对于大多数工薪阶层来说有点不太现实。

五、字画古董——爱好

名人真迹字画是家庭财富中最具潜力的增值品。但将字画作为投资，对于工薪阶层来说较难。目前字画市场赝品越来越多，甚至是像佳士得这样的国外知名拍卖行都不敢保证有些字画的真实性，这给字画投资者带来了一个不可确定因素。古代陶瓷、器皿、青铜铸具以及家具、精致摆设乃至钱币、皇室用品、衣物等均可称为古董，因其年代久远、罕见，具有较高的观赏和收藏价值，增值潜力极大。但是在各地古董市场上，古董赝品的比例高达70%以上，要求投资者具有较高的专业鉴赏水平，不适合一般的工薪家庭投资，因此在选择时要慎重。

六、邮票——轻松

在收藏品种中，集邮普及率最高。从邮票交易发展看，每个市县都很可能成立了至少一个交换、买卖场所。邮票的变现性好，使其比古董字画更易于兑现获利，因此，更具有保值增值的特点，一般具有较高的投资回报率。邮票年册的推出给工薪家庭节省了很多理财时间。但近年来邮票发行量过大，降低了邮票的升值潜力。

七、钱币——细心

钱币，包括纸币、金银币。投资钱币，需要鉴定它们的真伪、年代、铸造区域和珍稀程度，很大程度上有价值的钱币可遇不可求。因此，工薪家庭没有必要花费大量的精力进行此类投资。

八、彩票——有度

购买彩票，严格上说不能算是致富的途径，但参与者众多，加上有人因此暴富，也渐渐被工薪族认同为投资。从回报社会的角度看值得提倡，彩票无规律可循，成功的概率极低，作为项目来投资应有度。

收入不同，家庭理财各有侧重

不同收入、不同年龄和不同职业收入的家庭由于抵抗风险的能力各不相同，家庭财产状况也有差别，每个家庭的理财目标和理财重点各有不同，因此在选择适合自己的理财方案和理财计划时尤为重要。也就是说，针对不同收入的家庭，应该采取不同的理财方案。

低收入家庭：稳中求财。

张慧，印刷厂工人，今年40岁，丈夫在一家银行工作，还有一个17岁的女儿在读高中。夫妻二人的月收入大概是4000元，家里每月日常开支约1500元，其中孩子住校零花500元。每月存银行1600元，其他方面花费大约三四百元。

四年前，张慧爱人单位搞房改，他们分期付款买了一套两室一厅的房子，房钱七万分五

家庭投资理财一本通

年付清，首付两万后基本每年交一万多一点，今年是最后一年。张慧打算等房子贷款付清后为孩子多准备一点上大学的钱。因为爱人在银行工作，对股票稍微懂一些，今后条件允许的话，她也想炒炒股。

张女士一般到家门口附近的超市购买日常用品，那里东西比较便宜，蔬菜、水果等一般是去农贸市场买，全家人的衣服也基本是在打折和优惠时买。她想，等明年付清房贷，生活就会宽裕很多。

像张慧这样的低收入家庭，一般理财观念较传统。因为普通工薪家庭收入较低，家庭承受风险的能力较差，理财要求绝对稳健。除了每月做好支出计划安排，日常开支尽量节省，从头做起，稳打稳扎，建立良好的理财基础。对于低收入家庭理财，要注意：

1. 以储蓄为主。在日常必不可少的房租、伙食开支外，应该多储蓄，最好每个月都能将部分工资存一年定期存款，在银行选择自动转存业务，每个月都会有定期的资金。这种“滚雪球”的方式，可以保证家庭理财的稳定性和连续性。

2. 保险必不可少。保险是所有理财工具中最有防护性的，由于低收入家庭抗风险的能力较弱，可以考虑拿出部分的钱购买人寿保险、意外伤害保险等。作为兼具投资和保险的双重功能，保险是一个明智的选择。

3. 可以适度承受风险。低收入家庭可依据自身风险承受能力，适当主动承受风险，以取得较高的效益，但是风险也不能过大。从现实来讲，一些风险性相对小一些的企业债券就是不错的选择。

中等收入家庭：风险适中是关键。

中等收入家庭收入多一些，可以拿出的投资理财的钱多一些，可承受风险的能力好一些，但是并不是说，所有的家庭都能够一味追求高收益的投资形式。选择合适的理财方式才能有的放矢，具体要求：

1. 养成良好的理财习惯。在理财方面决不能偷懒。钱就像员工，家就像公司，你就像老板，要让钱时时忙碌，才能为你和家庭创造更大的价值。理财贵在持之以恒，日积月累同样会是一笔不小的财富。

2. 投资基金要三分。对于中等收入的家庭来说，基金是一个不错的选择，家庭可以将投资基金的50%购买股票型基金，30%投资平衡型基金，20%投资债券型基金，以这样的三分组合可以降低风险，增加收益。在投资基金外也要留出部分作为存款储备起来。

3. 转嫁风险，节约成本。如何处理风险是中等收入家庭理财的关键。理财不仅包括财富的积累，也包括风险的规避，在理财过程中要学会用保险转嫁风险。

高收入家庭：理财多元化。

作为高收入家庭的成员，这一阶段的人多是年富力强，一般收入可以较快速的增长，到后期逐渐趋于稳定。对于这个阶段的理财来讲，重点在于日常预算、债务管理和面临的家庭目标方面，因此在投资中要注意：

1. 分散投资，争取收益最大化。为了增加理财收入，可以将存款中的60%用于购买理财产品，如投资股票、购买基金产品、投资国债等，争取获得最大的收益。

2. 调整收支，使用购房支出。购买房产，是家庭的一件大事。首先要准备出首付费用，根据自己的实际情况选择不同的银行还款方式。将银行的固定还款作为家庭的固定支出算在

家庭预算内，及早安排。

3. 教育投资规划要趁早。三十而立，结婚生子。日益增长的教育投资需要家庭早作打算，可以进行教育储蓄规划和购买教育保险，为孩子的未来创造条件。

双薪家庭如何理财

“两个人挣的总比一个人的多”，随着社会的进步，家庭中女性在外求职已不足为奇。两个人一起为家庭奋斗原本是一件好事，但是多数双薪家庭中很多人却忽略了夫妻二人的收入有高有低，收入的不同有引起家庭内部权力重心转移的可能。

在结婚之后，家庭内部将有两份收入，你必须决定如何处理这两份收入。你可能会说“那还不容易，补贴家用”或是“收入越多，生活就越舒服了”之类的话，但实际在生活中并非如此简单。双重收入代表了夫妻双方都可以根据自己的想法对家庭经济发表意见的自由，通常自由越多，问题也越多——要融合两种理财的价值观绝非易事。

刘女士和丈夫结婚快十年了，他们的家庭理财方式一直为邻里津津乐道。作为双薪家庭成员，夫妻两人都有各自的工作和工资账户。像大多数家庭一样，她和丈夫的工资也是有高有低，一开始他们常常为了家里的钱吵架。经过几年的摸索，刘女士总结出了一套有用的双薪家庭理财之道。现在一般都是她负责家里的日常开支，像家里装修、购买大件家具时就是由丈夫负责，而孩子上学的费用则是由两个人共同负责。

最让他们骄傲的是，经过一段时间的研究，他们专门到银行开了一个联合账户，在里面存了一些两个人都可以使用的钱款，在使用中还增加了两人的家庭责任感。另外他们还各有一个自己的独立账户，如果各自有财务负担，如给各自父母赡养费等，就从自己的独立账户中支出。

多数专家建议夫妻最好保有自己的零用钱，因为这么做，夫妻双方既可拥有家庭共同基金，也有自己的支配空间，像刘女士和丈夫在互相知晓、信任的基础上建立的独立账户就是一种不错的选择。

在双薪家庭中，因为夫妻两人都有各自的工作，大部分的时间都不在家里，首先要决定家庭中费用的支付方式。在作出决定前，夫妻双方需要思考以下问题：

1. 谁在家中享有经济决定权，是不是赚较多钱的一方？
2. 夫妻双方是否有可供个人支配的金钱，这部分的金钱应完全属于他或者她？
3. 家中开销如何支付，平均分摊或分项负担，或者丈夫负担经常性支出而妻子负责偶发性支出？

其次，要决定银行账户的处理方式。

这有两个选择，即联合账户或独立账户。联合账户夫妻双方均可使用，独立账户则仅有开户者可以使用。两种账户各有优缺点：

一、联合账户

优点：夫妻会因它是共同账户而有较高的认同感。

缺点：这种账户会在夫妻双方产生问题，比如离婚或分居时，先抵达银行的一方可能将

家庭投资理财一本通

夫妻共有的钱领走，从而影响另一方的利益。

二、独立账户

优点：双方通过独立账户建立自己的银行往来信用，在申请贷款时可作为参考项；账务清楚，可以避免夫妻双方婚姻出现问题时产生的财产纠纷；使用方便，夫妻有特殊的财务负担，如赡养费或父母生活费等。可以独立的使用钱款。

缺点：非公开建立的独立账户可能造成夫妻的信任危机，影响双方感情。

还有，要决定如何分配收入以及如何随时调整理财策略的问题。主要有两种方法可供参考：

1. 平均分担型。夫妻双方从自己收入中提出等额的钱存入联合账户，以支付日常的生活支出及各项费用。剩下的收入则自行决定如何使用，这种方式的优点在于夫妻共同为家庭负担生活支出后，还有完全供个人支配的部分；缺点是当其中一方收入高于另一方时，可能会出现收入较少的一方会为较少的可支配收入而感到不满。

2. 全部汇集型。夫妻将双方收入汇集，用以支付家庭及个人支出。这个方式的好处在于不论收入高低，两人一律平等，收入较低的一方不会因此而减低了他或她的可支配收入；缺点是从另一方面来讲，这种方法容易使夫妻因支出的意见不一造成分歧或争论。

在很多双薪家庭看来，两份收入会造成一些假象，即总觉得自己的薪水花完后还有别人的，所以可以支付一些额外的花费，结果多一份薪水不仅没有增加收入，反而多了一份负担。遇到这种情况，配偶双方应该彼此控制不良的消费习惯，比如双方定个协议，一定金额以上的支出必须经夫妻双方讨论后再决定。通常的情况是两人在讨论后，发现购买某一物品的急迫性已不复存在，这种讨论还有助于了解彼此对金钱价值的看法。

理财不是“奢侈品”——低收入家庭理财

吴先生一家三口，吴先生每月有1000元收入，妻子每月收入500元，儿子在读小学。全家1500元的月收入维持日常开支后，每月能节余两三百元，但相当吃力。目前，家庭存款1万多元，除此之外没有其他理财产品。吴先生想知道，像他这样的低收入家庭，怎么进行家庭理财才能节余出更多的“粮食”。

低收入家庭不能只是一味叹息钱少，不够花，而应该巧动心思，学会理财技巧。长期坚持，一样能够攒下数目不小的一笔钱。

一、开源节流，积极攒钱

“巧妇难为无米之炊”，要获取家庭投资的“第一桶金”，首先有投资的本钱。这主要靠家庭里减少固定开支获得，即在不影响生活的前提下减少浪费，尽量压缩购物、娱乐消费等项目的支出，压缩人情消费开支，延缓损耗性开支，实施计划采购等保证每月能节余一部分钱。

二、定时定额或按收入比例将剩余部分存入银行

每月领到工资后第一件要做的事就是去银行存款，即存一个定额（大概在5%~10%左右）进去，或者根据这个月的开支做一个大概的预算；然后将本月该开支的数目从工资中扣去，剩余的部分存入银行，并养成长期储存习惯。

三、善买保险，提高保障

案例中的这个家庭有项亟待解决的问题，就是没有任何保障，风险防范能力低。家庭收入不高，积蓄有限，若遭遇些许不幸，经济上可能面临重大的考验。相对于高收入家庭，低收入的家庭尤其经不起风险，也最需要保险保障。因此，低收入家庭在理财时更需要考虑是否以购买保险来提高家庭风险防范能力，转移风险，从而达到摆脱困境的目的。在金额上保险支出最好不超过家庭总收入10%，建议低收入家庭选择纯保障或偏保障型产品，以“健康医疗类”保险为主，以意外险为辅助。

对于吴先生一家，比较理想的保险计划是购买重大疾病健康险、意外伤害医疗险和住院费用医疗险套餐。

四、慎重投资，保本为主

对于低收入家庭来说，薪水往往较低，经不住亏损，因此，在投资之前要有心理准备，首先要了解投资与回报的评估，也就是投资回报率。要基本了解不同投资方式的运作，所有的投资方式都会有风险，只不过是大小不同而已，但对于低收入家庭来说，安全性应该是最重要的。喜欢投资什么，或者认为投资什么好，除了看投资对象有无投资价值外，还要看自己的知识和专长。只有结合自己的知识、专长投资，风险才能得到有效控制。低收入家庭可将剩余部分资金分成若干份，进行必要的投资理财。

中低收入工薪家庭如何投资理财

王女士每月工资1000多元，扣除养老、医疗保险和公积金要交的费用以后每月实发工资900元左右，王女士的先生每月工资900元左右，没有什么保险。家中有存款一万元。有一个女儿，两岁，打算明年上幼儿园。王女士的公公婆婆跟他们一起住，家里的开销都由王女士负责。他们现在租房居住，每月房租250元。他们所在的城市消费不是很高，现在房价在1500元/平方米以上。王女士一家该如何投资理财？

顾名思义，工薪阶层就是主要依靠工资和奖金收入维持生活的阶层。一般而言，工薪阶层每月收入扣除必要的生活开支后的结余不是很多。这类人群要想加速家庭财富的积累，实现人生各个阶段的购房、育儿、养老等理财目标，在安排好家庭的各项开支，进行必要的“节流”的同时，通过合理的投资理财“开源”也尤为重要。

对工薪阶层来说，他们虽然收入来源稳定，但由于总额不高，因此避免因出现意外开支而影响到正常生活的风险是必须考虑的。做一个稳健的投资者，是工薪阶层的最好选择。

首先，工薪阶层需要加强风险防范能力，提高家庭财务安全系数。留足应付日常开支或意外事件的应急资金。一般而言，这笔资金应足够应付三到六个月的家庭开支，形式可以是以银行活期存款或者货币基金、短债基金等流动性极强的金融资产形式存放。

其次，应通过购买相应的人身及财产保险，来避免意外事故对家庭经济产生灾难性后果。

再次，在对每月结余的资金进行投资时，应以稳健为基本原则，不要盲目追求高收益、高回报，因为高收益的背后往往蕴藏着高风险。

1. 对于工薪阶层来说，工作的收入是最主要的收入来源，因此，在投资之前，工薪阶层

家庭投资理财一本通

必须先要做到认真积极地工作，不断学习各项技能，保证工作稳定，收入稳步增长。在这之后才能考虑投资的问题。

2. 由于时间、精力、相关知识掌握及资金等方面的限制，工薪阶层一般不宜直接进行实业投资，可以通过购买相关金融产品进行间接投资。在金融投资品种上，最好不要涉及高风险的期货、股票等投资，可以在相对稳健型投资产品里作选择，如基金、国债或一些银行推出的理财产品。

3. 定期定额购买基金，应该是工薪阶层的一个很好的办法。基金定投是类似于银行零存整取的一种基金理财业务，可以到银行办理。开通基金定投后，银行系统会根据客户指定的基金及申请的扣款金额和投资年限，每月自动扣款购买基金。定期定额进行投资较单笔投资能更有效地降低投资风险。一次性买进，收益固然可能很高，但风险也很大；而定投方式由于规避了投资者对进场时机主观判断的影响，与单笔投资追高杀跌相比，风险明显降低，更适合财富处于积累阶段的普通工薪阶层。而且，定期定额进行投资，可以有助于强制储蓄，培养起良好的投资习惯。

“稳扎稳打”向前冲——中等收入年轻家庭理财

所谓中低收入家庭是个相对的概念，在不同经济发展程度的地区有着不同的划分方法。例如，在上海，一个三口之家的家庭年收入在四万元或四万元以下，就属中低收入家庭。

在如今，年轻人成为中等收入家庭的主体。职业上谋发展对于年轻人是最重要的，当然投资也是支撑财务上升的另一方面。虽然中等收入的年轻家庭目前拥有的资产不多，但年轻就是机会，在该阶段，他们除了职业上稳扎稳打实现可能的大飞跃外，还要做好自己的投资理财规划，实现经济上的稳扎稳打，步步为营。

刘小姐今年24岁，在一个小城市工作，参加工作只有两年，月收入大概在1500元左右。她刚刚考上了研究生，今年夏天就要辞职去读书了。她的男朋友在部队，开销比较小，但是收入不高，1500元左右。刘小姐计划和男朋友明年结婚。他们现有资产都是银行存款，约有5万元钱。他们的计划是买一套小户型，首付需要4万多元。想先租出去几年，等结婚之前再简单装修一下自用。刘小姐自嘲，自己虽然也是学经济的，但投资意识真的比较保守，毕竟收入有限，不敢贸然投资。她的的问题是：什么时候买房子，贷款利息和收回来的租金相比哪个更合算一些。另外，像他们这样中低收入年轻人，什么样的投资会有比较保险一些的收益。刘小姐的希望是“不想要求利润最大化，只是希望能安全一些……”

对刘小姐这种情况，应当进行适当的投资规划：

1. 逃避风险不如适当承担风险。家庭投资可依据自身风险承受能力，适当主动承担风险，以取得较高收益。例如医疗等项费用的涨价速度远高于存款的增值速度，要想将来获得完备的医疗服务，现在就必须追求更高的投资收益，因而也必须承担更大的投资风险。

2. 购小户型宜暂缓，二手房是首选。如欲购房，对于刘小姐这类积蓄不多的人来说，在一个小城市二手房是惠而不贵的好选择。买二手房可用20年七成组合贷款，留下资金可以用于消费以提高生活品质，或投资以赚取更多利润。

3. 多种投资都可尝试。如果想几年后买房，转换债券是个好的投资方向。这种债券平时有利息收入，在有差价的时候还可以通过转换为股票来赚大钱。投资于这种债券，既不会因为损失本金而影响家庭购房的重大安排，又有赚取高额回报的可能，是一种“进可攻，退可守”的投资方式。另外，刘小姐不妨也在股市中投些钱。虽然短期炒作股票的风险很大，但各国百姓投资的历史却证明，股市长期科学投资是积累财富的最好方式，是普通人分享国民经济增长的方便渠道。

4. 青年人也需要保障类保险。考虑到刘小姐的男友在部队工作，保障很好，故只建议刘小姐自己买些意外伤害和健康保险。“人有旦夕祸福”，保险既是幸福生活的保障，又是一切投资的基础。

“深挖洞，广积粮”——高收入家庭理财

高收入家庭，一般说来至少是月薪1万以上的家庭。此类阶层家庭，抗风险能力较强，资金节余较多，有充分的资金可用于投资理财，因此建议采取多元化投资组合的方式进行投资。可以采取基金、结构性存款、集合理财产品和房产等实业投资进行组合。

他们虽然拥有体面的工作、较高的收入，也有了一定的财力和积蓄，但这并不意味着他们就可以安于现状、及时享乐。因为，除了通胀因素外，工资水平、年龄并非一成不变，子女教育、医疗、养老、失业等社会保障仍然缺失或不足，如果片面追求“大房子”、“好车子”、“生活品质”，今后可能会面临更大压力。

古人说：“由俭入奢易，由奢入俭难。”也许，“深挖洞，广积粮”才是高收入阶层“过冬”的最好法宝。

杨先生，34岁，每月有近万元的收入；妻子32岁，月工资3000元。他们有一个5岁的女儿。家庭月支出4000元，每月需给双方父母各500元。有一辆价值8万元的轿车和一套60万元的住房，有一年后即将到期的国债15万元，存款20万元。两人希望将来女儿能接受高等教育，最少也要供女儿大学毕业，预期未来每年的大学费用为6万元。准备再过五年换一部15万元的汽车。在当前的经济形势下，杨先生一家该如何投资理财，才能更好地生活呢？

杨先生一家目前处于家庭成长期，收入稳定，有一定积蓄，车、房等生活工具也已具备，家庭财务活动已经步入正常的轨道。但目前还有很多问题摆在杨先生面前：积攒买车款项、子女教育金和老人赡养费等都需要资金支持。另外，家庭流动资产比例非常低，如果家庭收入出现问题，对家庭影响较大；杨先生的收入占家庭收入的70%，依赖性过大，存在很大的家庭财务风险。解决这些问题是过上幸福生活的前提。

一、现金规划

准备家庭应急备用金应作为家庭一个非常重要的理财项目，要预留3~6个月的消费支出两万元，以保障家庭资产适当的流动性；其他存款可购买货币市场基金，因为其利率高于活期，免税且流动性强。由于该类家庭收入高，风险承受力较强，可选择这些产品中风险较高的品种，风险与收益永远成正比，若风险投资比较得当，收益是相当可观的。

家庭投资理财一本通

二、保险规划

做好保险是家庭理财的第一步。由于高收入人士由于其日均工作时间、工作压力都会远远高于常人，所以他们的健康状况往往并不理想。因此，对于这类人群来说，购买保险特别是健康险，为自己的健康与生命提供保障就显得非常重要。对于杨先生来说，目前急需补充保险，以弥补暴露出来的家庭财务风险。杨先生是家庭的顶梁柱，建议他购买20年定期寿险，保额50万元，年交费3000元左右，因为经常开车，需补充些意外保险，保额10万元，年保费500元左右。

三、投资规划

杨先生购买的国债比重过大，可从中分配部分资金进行较高风险的投资，如股票和基金。高风险的投资工具会为投资者带来比较高的收益，但同时也为本金的安全带来了不确定性，所以在选择投资工具时还要兼顾低风险的投资工具，如定期存款、国债、人民币保本理财产品等。利用家庭存款进行金融投资，获取较高的投资收益。由于目前股市一路走弱，暂时观望股票型基金，到股市走强时再进入，或可以选择业绩较稳定的股票型基金，逢低吸入部分亦可。目前市场上最受投资者青睐的就是基金，建议杨先生以每月结余来购买新老基金，以达到互补作用。

如果当地房价适中，可选择好的地段进行中长期投资；券商推出的集合理财产品或信托产品，收益较高，风险较低，但进入门槛高，一般20万元以上才能进入，高收入人群可选择购买部分进行投资。

理财从教育储蓄开始

在当前投资高风险时代，对于收入低、子女教育花费压力大的城乡中低收入家庭来说，理财方式可以考虑风险小、收益稳定的教育储蓄。

教育储蓄之所以备受人们青睐，原因主要有三个方面：

一是政策影响。有统计资料显示，我国潜在的教育需求很大，受普通高等教育的人数仅占同龄人的9%。因此，作为硕果仅存的几个卖方市场之一的教育消费市场，其所蕴涵着的巨大潜力也让银行刮目相看。

二是消费需求。当前，教育消费渐成亮点，教育消费已成为人们仅次于基本生活消费的第二大开支项目。中国经济景气监测中心曾对北京、上海、广州、成都、武汉、西安六个城市1230名成人的调查表明：城市居民教育支出增势强劲，七成居民同意在孩子出生之前就准备教育资金。

三是市场环境。教育储蓄因免征利息税，所以它比其他储蓄品种对人们更具吸引力，加之其固有的利率优惠政策，使得教育储蓄更加炙手可热。

教育储蓄开户免费，开户时确定的每月最低起存额为50元，并按50元的整数倍递增，但最高金额不得超过2万元。因而，比较适合收入不高但又有理财愿望的中低收入家庭。如果家长感觉存款期限长，也可以量力而行办理定期存款约定转存业务，也是一种积累财富的方式。

教育储蓄是一种特殊的零存整取定期存款，是居民为子女接受非义务教育阶段教育每月按固定金额存款，到期后支取本息的储蓄方式。小学四年级以上学生的家长均可办理。与其他

储蓄方式相比，教育储蓄存期一般分为1年、3年和6年，存期较为灵活，同时利息还享受免税政策。

教育储蓄有积少成多、引导积蓄的特点，同时根据国家规定，教育储蓄虽然是零存整取的储蓄方式，却享受整存整取的利率水平，相比之下的利率优惠幅度在25%以上。为此，家长可根据孩子的教育进程进行规划，确定教育储蓄存款期限、金额，并享受高利率、免利息税的待遇。

眼下股票、基金等市场不景气，活期储蓄利率较低，适合中低收入家庭的理财渠道很匮乏。对收入低、子女教育花费压力大的城乡中低收入家庭来说，教育储蓄是个不错的理财方式。

如何办理教育储蓄

徐女士和先生均是某学校的教师，家庭月收入为5000元，除去日常开支和偿还住房贷款，每月结余1200元左右，女儿正上小学五年级。她和先生的理财观念均属于保守型，其理财要求是绝对稳健。所以，为了积攒孩子的教育费用，徐女士首先看好了教育储蓄。年初她到银行开立了一个6年期的教育储蓄账户，每月存270元，预计孩子上高中时可以取回本息21089元。但这样存了一段时间之后，徐女士感到教育储蓄太麻烦，她说现代人最重要的是时间，可这样月月跑银行会浪费大量的时间和精力，于是便想办理销户，选择其他存款方式。另外，为了追求稳妥，徐女士其他收入的打理也均以定期储蓄为主。

从理财角度来看，徐女士的选择是不明智的，她对教育储蓄的规定缺乏了解。因为教育储蓄较其他储种有一些不可比拟的优势：

一是利率优惠，1年、3年期教育储蓄按同档次整存整取定期存款利率计息，6年期按5年整存整取定期存款利率计息，可以说是零存整取的存法，却享受整存整取利率；二是教育储蓄免征利息所得税，如果加上优惠利率的利差，其收益较其他同档次储种高25%左右；三是参加教育储蓄的学生，将来上大学可以优先办理助学贷款。

那么徐女士应该怎么做呢？

首先，徐女士的教育储蓄应当继续存储。其实教育储蓄存款次数多少可以由储户自己掌握，储户根据自己的情况和确定的存款总额，可以与银行约定两次（即每次一万元）或数次就可存足规定额度。

其次，根据徐女士追求稳健的理财要求，为了兼顾稳妥性和收益性，除教育储蓄以外的定期储蓄可以转为国债或人民币理财。徐女士可以选择5年期国债，这样国债到期时，女儿正好上高中，这笔资金正好派上用场。

教育储蓄是国家为鼓励公民投资教育而在1999年9月1日开办的一个新的储蓄品种，凡在校就读的小学四年级及其以上的学生，为应付将来上高中、大学等非义务教育的开支需要，都可以在其家长的帮助下参加教育储蓄。

什么时候开始教育投资比较合适呢？

针对这个问题，有人提议说，在新婚夫妇刚结婚的时候就该为孩子攒钱了。尽管理财专家提倡孩子教育投资宜早不宜迟，但也没必要这么早就开始准备。实际上，孩子读书一直到初中都是义务教育，花销相对较小，没必要准备得那么早。

若是你准备得太早了，那么：

家庭投资理财一本通

1. 你的闲余资金被定住了，过早地给经济增加了负担。
2. 原本你可以将这些钱用于投资股市等，然后取得了收益再来准备孩子的教育，可是你过早地将这些资金的流动能力禁锢了。

3. 倘若你的孩子在结婚后几年才出生，那你准备的这些钱对他来说，意义不太大，一时间还用不上。

根据专家建议，最好的时间是在孩子上小学的时候。

1. 你可以为孩子办理教育储蓄（可在四年级）。
2. 在孩子成长初期，你可将闲余的钱进行投资，到孩子上小学时也有所积累了，这时你就可以利用这些钱来为孩子进行投资。

3. 从这个时候开始投资，到孩子完成九年义务教育，你就已经投资了几年，有了一定的积累，从上高中开始，孩子就可以领取教育储蓄金了。

办理教育储蓄时我们需要把握以下内容：

一、储蓄对象

教育储蓄的储蓄对象为在校小学四年级（含四年级）以上学生。

二、开办程序

1. 须凭储户本人户口簿或居民身份证到储蓄机构以储户本人的姓名开立存款账户。
2. 开户时储户和金融机构约定每月固定存入金额，分月存入，中途如有漏存，须在次月补齐。教育储蓄的起存金额为 50 元，本金合计最高限额为 2 万元。
3. 到期支取时凭存折和学校提供的正在接受非义务教育的学生证明一次支取本息。

三、优惠条件

1. 免收利息所得税。
2. 利率优惠。1 年、3 年期教育储蓄按开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计息；6 年期按开户日 5 年期整存整取定期储蓄利率计息。

四、其他注意事项

教育储蓄逾期支取或提前支取怎么办？

如果你的教育储蓄逾期了，则逾期部分按活期利率计息，并不享受教育储蓄优惠条件。如果你的教育储蓄还没到期而需要提前支取，若能提供学校开具的正在接受非义务教育的学生身份证明，则按实际存期同档次整存整取定期储蓄利率计付利息，同时享受教育储蓄优惠条件。对不能提供证明的按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计息。

“望子成龙，望女成凤”是每个父母的心愿，因此为子女筹集一笔充足的教育经费成为父母们的心头大事。其实只要父母有相关的理财意识，早点着手进行教育储蓄，这个问题可以轻松解决。

教育投资分阶段，步步为营

调查显示，有超过九成的家长希望子女从小接受良好教育，并表示会竭尽全力为孩子的成长进行投入；同时，有半数以上的被调查家庭平均每年的教育消费占全家总收入的 30%；

第十篇 家庭理财万事通

有关统计表明，城市家长把孩子从幼儿园培养到大学毕业的累计教育费用是15万元。家庭教育投入的加大，反映了人们教育和消费观念的转变，同时也反映了如今教育费用上涨，家长不得不把子女教育当成了家庭的主要开支。

这样，城市中就出现了一道特殊的风景：经济条件稍差些的家长，节衣缩食、精打细算地为孩子积攒教育费用；条件好点的家长，则拼命地赚更多的钱，让孩子上全市、全省一流的学校甚至出国深造。为了孩子，大家都在积极赚钱和攒钱，那么在小孩儿的不同阶段需要怎样选择投资方式呢？一般来说，在我国孩子从上学到大学毕业，具体投资规划为：

第一阶段：幼儿阶段（出生～6岁）。

从孩子出生到上小学时家庭教育理财的起步阶段，该阶段主要以追求较高的投资收益来作为孩子教育金的储备。父母受到年龄、收入和支出等因素的影响，风险承受能力比较低，可以充分利用时间的优势，以长期投资为主，中短期投资为辅，较高的收益积极类投资产品可以占较高比例，保守型的投资比重比较低。当然风险与收益同在，但要想积累更多的教育基金，承受适度风险必不可少。

这时候基金就是不错的选择，通过挑选合适的产品，借专家之手分享市场经济成果。

第二阶段：小学阶段（6～12岁）。

薛先生和妻子是青岛某公司的普通职员，两人月收入加在一起大概6000元左右。他们的孩子如今正在上小学五年级。薛先生希望给孩子制订一份教育理财规划，以应付孩子以后可能碰到高学费的教育问题。他们的理财目标是为孩子预备从初中、高中到大学阶段的学费，同时家里的经济状况又不会太窘迫，稍微还能略有结余。

该阶段主要以平衡风险、获得稳定收入为主。作为理财阶段的中期，该阶段的投资仍是以增长为主要目标。但可以调整积极型投资产品与保守类投资产品的比重，使其与这一阶段相适应，比如说开始进行定额的教育储蓄，给孩子购买一份教育保险等。像薛先生那样的情况，就可以办理基金定投的业务，同时购买一份商业保险，以应对不可承受的风险。

第三阶段：中学阶段（12～18岁）。

赵女士和先生共同经营一家服装店，先生负责帮忙，赵女士当“掌柜”。由于两人的经营思路比较灵活，店铺的效益不错，每月纯利润在1.5万元左右。赵女士的女儿今年上高中二年级，可能受父母的影响，女儿虽然学习成绩一般，但特别具有生意脑瓜，但赵女士还是希望女儿好好学习，考上大学，因为将来无论是找工作还是做生意，没有文化就没有竞争力。因此，赵女士女儿两年后上大学的各种开支也提上了家庭的议事日程，同时还要考虑女儿大学毕业后的就业或创业基金。赵女士负担加重，所以她把希望全部寄托在自己的生意上，除了起早贪黑、苦心经营以外，她还把每月的赢利不断投入到生意中，希望自己的赢利和滚雪球一样，越滚越大。除了生意的投资以外，赵女士没有其他的投资和理财项目。

当孩子进入初中和高中时，家长就需要为孩子上大学做准备了。在前面教育储蓄的基础上，逐渐选择一些相对保守的投资方式，在确保教育投资收益逐年累加的同时，尽量把风险降到最低。像赵女士家庭的这种情况，可以选择包括政府债券、货币基金或存款等，父母要能准确计算每年可以动用的教育基金，作为孩子目前上学费用，同时为孩子大学积攒的教育

家庭投资理财一本通

投资也在稳步获益。

为了降低风险，家长金额以调整理财产品组合。一般来说，积极型投资组合侧重于股票型基金和混合型基金，每月定期投资，并分一部分投资债券型基金。到了教育投资后期，在投资方向上应逐渐将投资组合转为稳健型。可转为银行型保本理财产品，降低损失风险。

第四阶段：大学阶段（18 ~ 22 岁）。

在中国家庭的角度来看，孩子只有毕业找到工作才算是真正独立，孩子在上大学时期的费用还是家里出。家庭在前面三个阶段的教育投资都在取得收益状态，足以支付孩子的大学花销。在社会竞争如此激烈的今天，家长可以考虑提前为孩子准备一份创业基金。赵女士的女儿具有经商天赋，可以和积攒教育基金一样，每年拿出一定的经营利润，设立创业基金。如果将来女儿毕业后需要自己开店创业，这笔资金会派上大用场。

无论家庭处于教育投资的哪种阶段，教育理财，愈早愈好。

教育投资易入哪些误区

当今社会，一个家庭对孩子的投入，远不是“吃饱穿暖有书念”那么简单。投资于教育，那投资于未来的发展机会，已成为众多家长的共识。然而当我们将大量的金钱一点点投入到孩子的教育上时，是否考虑到这种投资也存在着巨大的风险呢？为了防范家庭教育投资的风险，需要注意避免以下误区：

一、不惜代价让孩子上重点学校，进尖子班

戴先生是一家公司的副总经理，儿子初三参加高中升学考时发挥出色，达到了市重点中学分数线，被一所新建的寄宿制重点高中录取，一家人在高兴之余，决定加大教育投资的力度，托人介绍找到一所名牌重点中学，以支付 50000 元择校费（外加介绍人的介绍费）的代价，换来了该校的录取通知书。一个学期过去了，孩子的期末考试成绩单上有两门勉强及格，三门不及格。当初雄心勃勃的孩子如今完全失去了自信心，戴先生也常常为自己的错误决策后悔不已。

对于一个家庭来说，一下子拿出几万元，应该算是大笔支出了，但其效益往往不尽如人意。教育专家告诫我们，孩子的智商和学习能力并不是用钱能买到的，人的天赋是有差别的。具体来说，只要考试是科学的，分数基本是评判学生智力和学习能力的简单标准。最适合孩子的学校就是最好的学校，最适合孩子的教育就是最好的教育。家长对于子女的智商和能力应有一个理性的判断，不要去追求远远超越孩子能力的精英教育、天才教育、高学历教育，否则血本无归的不仅是金钱，还可能是孩子的一生。

二、一定要上热门专业

在进行家庭教育投资时，消费者还普遍存在着过分追求热门专业的情况。例如几年前，会计专业人才紧缺，于是，高校、中等专业技术学校纷纷开设会计专业，学生也把报考这一专业作为首选。当时很少有人考虑到若干年以后，形势会发生根本性的变化。目前根据就业市场传来的消息，会计人才尤其是初级会计人才市场基本饱和，已经处于供大于求的状态，对一个没有工作经验的财会专业毕业生来说，得到一份理想的工作已非易事。

第十篇 家庭理财万事通

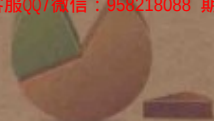
随着国民经济信息化步伐的加快，计算机专业又成为人们追逐的宠儿，许多家长不考虑子女的客观条件和兴趣志向，托关系、找路子，或以金钱为代价，以挤进大学计算机专业为荣。殊不知计算机专业的学习研究，要求学生具备扎实的数学基础，据一所综合性大学的统计，计算机系的学生淘汰率是最高的。所以不顾自身条件，盲目追求热门专业，造成家庭教育投资失误，不仅损失金钱，还会给孩子的心理造成伤害。

三、多花钱给孩子请家教、上补习班，就能开发智力，提高学习成绩

从小学到初中、高中的学生请家教、上补习班、提高班是非常普遍的现象，特别是在升学考试前期，家长们更是语、数、外，应试教育一门也不敢落下，素质教育弹琴、画画、学电脑，样样不放松。

某学校的小陈数学不错，被选拔上参加市少儿图书馆举办的奥数班，每周六上午要赶到南京西路去学数学；作文稍差，因此下午要赶回来上作文提高班。星期天也不空闲，上午去老师家练手风琴，下午请了家教学外语。

这类投资不仅是金钱的付出，还使孩子们疲于奔命，能有多少收益呢？根据一位教师的观点，家教和补习班的教学效果并不一定都理想。家教可能会一时性地提高学生的学习成绩，却助长了学生的依赖性，对其长远的成长并不利；补习班由于教师与学生的关系是松散型的，教师缺乏权威和约束力，而学生基本都是奉父母之命来学习的，完全缺乏主动性，再加上疲倦，学习效果不一定好。家长在进行教育投资时，要根据孩子的实际因材施教，不可盲目乱投资。



投资就是投未来 理财就是理幸福 你不理财 财不理你 你若理财 财可生财

现实生活中，很多家庭都将注意力放在如何赚钱、省钱上，提高收入和节省生活成本是他们关注的焦点，却没正确在家庭投资理财上下功夫，或是注意到了家庭投资理财的必要性，却没有制订适合自己的理财计划并认真执行，久而久之，发现家庭的财务状况每况愈下，自己距离理想中的生活状态越来越远。

有些人逐渐意识到了家庭投资理财的重要性，但要对家庭中的现有资金进行合理的分配，使用的时候，他们还是不知道该如何去做。钱少的时候，他们会抱怨无财可理；钱多的时候，他们又觉得没时间去理。有钱、没钱、钱多、钱少，都成了忽视投资理财的借口。

要想改善家庭财务的状况，必先培养正确的家庭投资理财习惯，换句话说，如果贫穷的家庭得到一大笔钱后，仍不改变理财习惯，那么这个家庭依旧不可能走向富裕。这也就是说，理财是一个观念问题，是一种生活态度。要量入为出，未雨绸缪，要有长远计划，把多余的钱存起来，让钱生钱。在生活中，花好每一块钱，增加自己的投资理财知识，尽量获得高回报率，使自己的财富增值。

本书以家庭投资理财为中心，从柴米油盐入手，针对中国普通家庭的收支状况和消费习惯，集结了国内外全新的理财观念，通过透彻精辟的分析，配以大量身边常见的理财案例，用通俗易懂的语言向读者介绍市场上流行的理财方法和理财产品，同时也深刻揭露了花样繁多的破财陷阱。

每天劳碌奔波的您，是否输在了柴米油盐的第一起跑线上了呢？如果说，投资家的主要任务是积累财富，那么，真正的家庭理财应该要不断地积累幸福感。如果您想从现在开始学会投资理财，不妨看看《家庭投资理财一本通》，它能让您比其他人拥有更多“投资幸福的本钱”，让您的家庭赢在走向幸福的起跑线上。

盛大文学
Cloudary
中智博文

ISBN 978-7-5113-2943-1



9 787511 329431 >

定价：39.80元(上、下)

出版人：方 鸣
责任编辑：一 世
封面设计：凌 云